

# Amtsblatt

## der Europäischen Gemeinschaften

ISSN 0376-9453

L 53

39. Jahrgang

2. März 1996

Ausgabe  
in deutscher Sprache

## Rechtsvorschriften

### Inhalt

#### I *Veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte*

- ★ **Verordnung (EG) Nr. 386/96 der Kommission vom 1. März 1996 zur Änderung der Verordnung (EWG) Nr. 220/91 über Durchführungsbestimmungen zu der Verordnung (EWG) Nr. 1360/78 des Rates betreffend die Erzeugergemeinschaften und ihre Vereinigungen** ..... 1
- ★ **Verordnung (EG) Nr. 387/96 der Kommission vom 1. März 1996 zur Änderung der Verordnungen (EWG) Nr. 2698/93 und (EG) Nr. 1590/94 und zur Festsetzung der im Sektor Schweinefleisch für den Zeitraum 1. April bis 30. Juni 1996 im Rahmen der in den Europa-Abkommen vorgesehenen gemeinschaftlichen Zollkontingente gemäß der Verordnung (EG) Nr. 3066/95 des Rates verfügbaren Mengen** ..... 4
- ★ **Verordnung (EG) Nr. 388/96 der Kommission vom 1. März 1996 zur Berichtigung der Verordnung (EG) Nr. 1600/95 mit Durchführungsbestimmungen zur Einfuhrregelung für Milch und Milcherzeugnisse und zur Eröffnung der betreffenden Zollkontingente** ..... 12
- Verordnung (EG) Nr. 389/96 der Kommission vom 1. März 1996 zur Änderung der Ausfuhrerstattungen auf dem Geflügelfleischsektor ..... 13
- Verordnung (EG) Nr. 390/96 der Kommission vom 1. März 1996 zur Bestimmung des Umfangs, in dem den Ausfuhrlicenzanträgen für Erzeugnisse des Sektors Geflügelfleisch stattgegeben wird ..... 15
- Verordnung (EG) Nr. 391/96 der Kommission vom 1. März 1996 zur Änderung der im Zuckersektor für bestimmte Erzeugnisse geltenden repräsentativen Preise und zusätzlichen Einfuhrzölle ..... 16
- Verordnung (EG) Nr. 392/96 der Kommission vom 1. März 1996 zur Festlegung pauschaler Einfuhrwerte für die Bestimmung der im Sektor Obst und Gemüse geltenden Einfuhrpreise ..... 18

**Kommission**

96/177/EG:

- ★ **Entscheidung der Kommission vom 19. Juli 1995 zur Feststellung der Unvereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und der Funktionsfähigkeit des EWR-Abkommens (IV/M. 490 — Nordic Satellite Distribution) <sup>(1)</sup>.....** 20

96/178/EGKS:

- ★ **Entscheidung der Kommission vom 18. Oktober 1995 über eine staatliche Beihilfe des Freistaates Bayern an das EGKS-Stahlunternehmen Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH, Sulzbach-Rosenberg <sup>(1)</sup>.....** 41

96/179/EG:

- ★ **Entscheidung der Kommission vom 31. Oktober 1995 mit der der deutschen Regierung auferlegt wird, alle Unterlagen, Informationen und Daten über die Neuinvestitionsvorhaben der Volkswagen-Gruppe in den neuen Bundesländern und über die zu gewährenden Beihilfen zu übermitteln (C 62/91 ex NN 75, 77, 78 und 79/91) <sup>(1)</sup>.....** 50

---

<sup>(1)</sup> Text von Bedeutung für den EWR

## I

*(Veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)***VERORDNUNG (EG) Nr. 386/96 DER KOMMISSION**

vom 1. März 1996

**zur Änderung der Verordnung (EWG) Nr. 220/91 über Durchführungsbestimmungen zu der Verordnung (EWG) Nr. 1360/78 des Rates betreffend die Erzeugergemeinschaften und ihre Vereinigungen**DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN  
GEMEINSCHAFTEN —gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen  
Gemeinschaft,gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 1360/78 des Rates  
vom 19. Juni 1978 betreffend die Erzeugergemein-  
schaften und ihre Vereinigungen<sup>(1)</sup>, zuletzt geändert  
durch die Akte über den Beitritt Österreichs, Finnlands  
und Schwedens, insbesondere auf Artikel 6 Absatz 3  
zweiter und dritter Gedankenstrich,

in Erwägung nachstehender Gründe:

Mit Anhang I Titel V Untertitel C Abschnitt 2 Buchstabe  
a) der Akte über den Beitritt Österreichs, Finnlands und  
Schwedens wird der Anwendungsbereich der Verordnung  
(EWG) Nr. 1360/78 auf das gesamte Hoheitsgebiet Finn-  
lands ausgedehnt.In der Verordnung (EWG) Nr. 220/91 der Kommissi-  
on<sup>(2)</sup>, zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr.  
1755/95<sup>(3)</sup>, sind die Durchführungsbestimmungen zu der  
Wirtschaftstätigkeit der Erzeugergemeinschaften und  
ihrer Vereinigungen festgelegt. Infolge der Ausdehnung  
des Anwendungsbereichs der Verordnung (EWG) Nr.  
1360/78 auf Finnland müssen diese Vorschriften entspre-  
chend ergänzt werden.Um eine angemessene Zusammenfassung des Angebots  
zu erreichen, ist es zweckmäßig, Untergrenzen für die  
Produktionsmenge aus herkömmlichem und ökologi-  
schem Landbau sowie für die Mitgliederzahl der Erzeuger-  
gemeinschaften festzulegen. Außerdem erscheint es ange-  
bracht, die Mindestzahl der Mitglieder, aus denen sich die  
Vereinigungen zusammensetzen müssen, sowie eine ange-  
messene regionale Ausdehnung festzulegen, um zugewährleisten, daß sie über eine hinreichende wirtschaft-  
liche Bedeutung verfügen.Vorübergehende witterungsbedingte Produktionsrück-  
gänge einer Erzeugergemeinschaft oder ihrer Vereinigung,  
durch die die Mindestproduktionsmengen nicht mehr  
erreicht werden, führen nicht automatisch zur Rück-  
nahme der Anerkennung dieser Gemeinschaft oder dieser  
Vereinigung.Die in dieser Verordnung vorgesehenen Maßnahmen  
entsprechen der Stellungnahme des Ausschusses für  
Agrarstrukturen und ländliche Entwicklung —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

*Artikel 1*Die Verordnung (EWG) Nr. 220/91 wird wie folgt geän-  
dert:

1. Dem Artikel 2 wird folgender Absatz angefügt:

„(4) Der witterungsbedingte Produktionsrückgang  
einer Gemeinschaft oder einer Vereinigung führt nicht  
automatisch zu der Schlußfolgerung, daß die in Absatz  
1 genannten Bedingungen für die Anerkennung nicht  
mehr erfüllt sind.“Um den Witterungsbedingungen im Verlauf eines  
Jahres Rechnung zu tragen, die zu einer erheblichen  
Verringerung des Produktionsvolumens geführt haben,  
kann bei vorheriger Unterrichtung der Kommission  
das Produktionsvolumen auf der Grundlage der  
Durchschnittserzeugung von drei früheren normalen  
Jahren pauschal berechnet werden, damit die Aner-  
kennung der Erzeugergemeinschaften in Gebieten  
erhalten bleibt, die vom Mitgliedstaat als witterungsge-  
schädigt ausgewiesen sind.Hinsichtlich des Werts der Erzeugnisse der Mitglieder,  
der für die Berechnung der Startbeihilfe gemäß Artikel  
10 Absatz 2 Buchstabe a) der Verordnung (EWG) Nr.  
1360/78 zugrunde gelegt wird, darf nur die tatsächlich  
vermarktete Erzeugung berücksichtigt werden.“<sup>(1)</sup> ABl. Nr. L 166 vom 23. 6. 1978, S. 1.<sup>(2)</sup> ABl. Nr. L 26 vom 31. 1. 1991, S. 15.<sup>(3)</sup> ABl. Nr. L 170 vom 20. 7. 1995, S. 7.

2. Dem Artikel 3 Absatz 2 wird folgender Buchstabe angefügt:

„i) Für Finnland: Die Vereinigungen müssen aus mindestens fünf anerkannten Erzeugergemeinschaften bestehen und mindestens in zwei Provinzen (Laani) tätig sein. Åland gilt in diesem Sinne als eine Provinz. Was die Erzeugung aus ökologischem Landbau betrifft, so müssen die Vereinigungen hinsichtlich der Anbaufläche, des Umsatzes, des Anteils am nationalen Produktionsvolumen aus ökologischem Landbau und der Zahl der anerkannten Gemeinschaften die Mindestanforderungen gemäß Tabelle IXa des Anhangs erfüllen.“

3. Anhang: Tabelle IX für die Erzeugung aus herkömmlichem Landbau und Tabelle IXa für die Erzeugung aus ökologischem Landbau im Anhang dieser Verordnung werden vor den Fußnoten im Anschluß der Tabelle VIII angefügt.

#### *Artikel 2*

Diese Verordnung tritt am dritten Tag nach ihrer Veröffentlichung im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* in Kraft.

Diese Verordnung ist in allen ihren Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem Mitgliedstaat.

Brüssel, den 1. März 1996

*Für die Kommission*  
Franz FISCHLER  
*Mitglied der Kommission*

---

## ANHANG

## „IX. Erzeugergemeinschaften in Finnland (Erzeugung aus herkömmlichem Landbau)

KN-Code	Erzeugnis	Erzeugergemeinschaften	
		Produktionsvolumen oder Umsatz	Mindestmitgliederzahl
Kapitel 6	Lebende Pflanzen und Waren des Blumenhandels (*)	400 000 ECU	5
	Kartoffeln, frisch oder gekühlt (*):		
0701 90 90	a) Speisekartoffeln	2 000 tonnes	10
0701 90 59	b) Frühkartoffeln	300 Tonnen	10
0701 90 51			
ex 1214	Heu	500 Tonnen	15

## IXa. Erzeugergemeinschaften in Finnland (Erzeugung aus ökologischem Landbau)

KN-Code	Erzeugnis	Erzeugergemeinschaften		Vereinigungen			
		Produktionsvolumen oder Umsatz	Mindestmitgliederzahl	Mindestfläche oder entsprechendes Minimum	Umsatz (in Mio. ECU)	Anteil am nationalen Produktionsvolumen aus ökologischem Landbau (%)	Mindestmitgliederzahl
ex 0701	Kartoffeln, frisch oder gekühlt (*):						
0701 90 90	a) Speisekartoffeln	500 Tonnen	10	300 ha	1	25	5
1001 bis 1004	Getreide	200 Tonnen	20	1 000 ha	0,4	10	5"

## VERORDNUNG (EG) Nr. 387/96 DER KOMMISSION

vom 1. März 1996

**zur Änderung der Verordnungen (EWG) Nr. 2698/93 und (EG) Nr. 1590/94 und zur Festsetzung der im Sektor Schweinefleisch für den Zeitraum 1. April bis 30. Juni 1996 im Rahmen der in den Europa-Abkommen vorgesehenen gemeinschaftlichen Zollkontingente gemäß der Verordnung (EG) Nr. 3066/95 des Rates verfügbaren Mengen**

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 3066/95 des Rates vom 22. Dezember 1995 über Zugeständnisse in Form von gemeinschaftlichen Zollkontingenten für bestimmte landwirtschaftliche Erzeugnisse und zur autonomen und befristeten Anpassung bestimmter in den Europa-Abkommen vorgesehener Zugeständnisse für landwirtschaftliche Erzeugnisse, um dem im Rahmen der multilateralen Handelsverhandlungen der Uruguay-Runde geschlossenen Übereinkommen über die Landwirtschaft Rechnung zu tragen<sup>(1)</sup>, insbesondere auf Artikel 8,

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 2759/75 des Rates vom 29. Oktober 1975 über die gemeinsame Marktorganisation für Schweinefleisch<sup>(2)</sup>, zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 3290/94<sup>(3)</sup>, insbesondere auf Artikel 22,

in Erwägung nachstehender Gründe:

Im Rahmen der Verordnung (EWG) Nr. 2698/93 der Kommission vom 30. September 1993 zur Festlegung der den Schweinefleischsektor betreffenden Durchführungsbestimmungen zu der Regelung im Rahmen der von der Gemeinschaft mit Polen, der früheren Tschechischen und Slowakischen Föderativen Republik und Ungarn geschlossenen Interimsabkommen<sup>(4)</sup>, zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 2416/95<sup>(5)</sup>, und im Rahmen der Verordnung (EG) Nr. 1590/94 der Kommission vom 30. Juni 1994 zur Festlegung der den Schweinefleischsektor betreffenden Durchführungsbestimmungen zu der Regelung im Rahmen der von der Gemeinschaft mit Bulgarien und Rumänien geschlossenen Interimsabkommen<sup>(6)</sup>, zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 2252/95<sup>(7)</sup>, wurden Zugeständnisse für bestimmte Erzeugnisse des Schweinefleischsektors eingeräumt.

Mit den betreffenden Ländern sind Verhandlungen über den Abschluß von Zusatzprotokollen zu den Europa-Abkommen im Gange. Diese sogenannten vorläufigen Zusatzprotokolle werden sich ausschließlich auf die Handelsaspekte der eigentlichen Zusatzprotokolle beziehen. Aufgrund der zu kurzen Fristen können die vorläufigen Zusatzprotokolle jedoch nicht am 1. Januar 1996 in Kraft treten. Daher ist es angezeigt, Maßnahmen zur autonomen und befristeten Anpassung bestimmter in den Europa-Abkommen vorgesehener Zugeständnisse für landwirtschaftliche Erzeugnisse zu treffen. Diese Maßnahmen müssen vom 1. Januar bis zum 30. Juni 1996 zur Anwendung gelangen.

Um eine gerechte Aufteilung der verfügbaren Mengen zu gewährleisten, sind einerseits die im ersten Quartal 1996 bereits zugestandenen und die neuen Mengen zu berücksichtigen sowie andererseits der Beschluß 94/391/EG des Rates<sup>(8)</sup> sowie der Beschluß 94/392/EG des Rates<sup>(9)</sup> über die Abkommen in Form eines Briefwechsels zwischen der Europäischen Gemeinschaft und Bulgarien bzw. Rumänien.

Die Einfuhrlicenzen für die im Zeitraum 1. Januar bis 31. März 1996 verfügbaren Mengen wurden bereits auf der Grundlage der Verordnungen (EWG) Nr. 2698/93 und (EG) Nr. 1590/94 erteilt. Daher sind nun die für den Zeitraum 1. April bis 30. Juni 1996 verfügbaren Mengen festzusetzen, wobei die für diesen Zeitraum bereits zugestandenen Mengen und die Kontingente zu berücksichtigen sind. Um einen reibungslosen Übergang zu den neuen Bestimmungen zu gewährleisten und insbesondere sicherzustellen, daß die auf die seit dem 1. Januar 1996 im Rahmen der genannten Verordnungen eingeführten Mengen zu einem um 20 % ermäßigten Zollsatz eingeführt werden, ist vorzusehen, daß zuviel gezahlte Beträge zurückzuzahlen sind.

Im Rahmen der Verordnung (EG) Nr. 3066/95 wurden neue Zollkontingente mit festem Zollsatz für die KN-Codes 1501 00 19 und 1601 00 91 eröffnet. Es ist daher erforderlich, die betreffenden Erzeugnisse in Anhang I der Verordnung (EG) Nr. 2698/93 aufzunehmen.

Die in dieser Verordnung vorgesehenen Maßnahmen entsprechen der Stellungnahme des Verwaltungsausschusses für Schweinefleisch —

<sup>(1)</sup> ABl. Nr. L 328 vom 30. 12. 1995, S. 31.

<sup>(2)</sup> ABl. Nr. L 282 vom 1. 11. 1975, S. 1.

<sup>(3)</sup> ABl. Nr. L 349 vom 31. 12. 1994, S. 105.

<sup>(4)</sup> ABl. Nr. L 245 vom 1. 10. 1993, S. 80.

<sup>(5)</sup> ABl. Nr. L 248 vom 14. 10. 1995, S. 28.

<sup>(6)</sup> ABl. Nr. L 167 vom 1. 7. 1994, S. 16.

<sup>(7)</sup> ABl. Nr. L 230 vom 27. 9. 1995, S. 12.

<sup>(8)</sup> ABl. Nr. L 178 vom 12. 7. 1994, S. 69.

<sup>(9)</sup> ABl. Nr. L 178 vom 12. 7. 1994, S. 75.

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

*Artikel 1*

Die Verordnung (EWG) Nr. 2698/93 wird wie folgt geändert:

Artikel 1 erster Unterabsatz erhält folgende Fassung:

„Für jede gemäß Artikel 14 Absätze 2 und 4 der jeweiligen Interimsabkommen getätigte Einfuhr in die Gemeinschaft von Erzeugnissen, die unter die in Anhang I genannten Gruppen 1, 2, 3, 4, H1, H2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12 und 13 fallen, ist eine Einfuhrlizenz vorzulegen.“

*Artikel 2*

Anhang I und Anhang II der Verordnung (EWG) Nr. 2698/93 werden durch Anhang I und Anhang II dieser Verordnung ersetzt.

Diese Verordnung ist in allen ihren Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem Mitgliedstaat.

Brüssel, den 1. März 1996

*Artikel 3*

Anhang I der Verordnung (EG) Nr. 1590/94 wird durch Anhang III dieser Verordnung ersetzt.

*Artikel 4*

Die für den Zeitraum 1. April bis 30. Juni 1996 verfügbaren Mengen für die unter die in Anhang I der Verordnungen (EWG) Nr. 2698/93 und (EG) Nr. 1590/94 genannten Gruppen 1, 2, 3, 4, H1, H2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16 und 17 sind in Anhang IV dieser Verordnung aufgeführt.

*Artikel 5*

Für die Erzeugnisse der Gruppen 1, 2, 3, 4, H1, H2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16 und 17, die im Rahmen von Einfuhrlizenzen seit dem 1. Januar 1996 eingeführt wurden, wird den betreffenden Marktbeteiligten der zuviel gezahlte Betrag erstattet.

*Artikel 6*

Diese Verordnung tritt am siebten Tag nach ihrer Veröffentlichung im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* in Kraft.

Sie gilt vom 1. Januar bis zum 30. Juni 1996.

*Für die Kommission*

Franz FISCHLER

*Mitglied der Kommission*

## ANHANG I

## „ANHANG I

## A. Erzeugnisse mit Ursprung in Ungarn

(in Tonnen)

Nr. der Gruppe	KN-Code	1. 1. bis 30. 6. 1996	Zollsatz ( <sup>1</sup> )
1	1601 00 91	3 320	20 %
2	1602 49 15 1602 49 19 1602 41 10 1602 42 10 1602 49 11 1602 49 13 1602 49 30 1602 49 50	279	20 %
3	0210 11 11 0210 12 11 0210 19 40 0210 19 51	750	20 %
4	0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 ( <sup>2</sup> ) 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 ( <sup>2</sup> ) 0203 29 59	15 085	20 %
H 1	1501 00 19	1 200	164 ECU/t
H 2	1601 00 91	250	1 759 ECU/t

<sup>(1)</sup> Prozentsatz des Vertragszollsatzes.<sup>(2)</sup> Ausgenommen Filets, einzeln aufgemacht.

## B. Erzeugnisse mit Ursprung in Polen

(in Tonnen)

Nr. der Gruppe	KN-Code	1. 1. bis 30. 6. 1996	Zollsatz ( <sup>1</sup> )
5	0210 11 11 0210 11 19 0210 11 31 0210 11 39 0210 12 11 0210 12 19 0210 19 10 0210 19 20 0210 19 30 0210 19 40 0210 19 51 0210 19 59 0210 19 60 0210 19 70 0210 19 81 0210 19 89	1 500	20 %

*(in Tonnen)*

Nr. der Gruppe	KN-Code	1. 1. bis 30. 6. 1996	Zollsatz ( <sup>1</sup> )
6	1601 00 91 1601 00 99	1 125	20 %
7	1602 41 10 1602 42 10 1602 49 11 1602 49 13 1602 49 15 1602 49 19 1602 49 30 1602 49 50	4 800	20 %
8	0103 92 19	700	20 %
9	0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 ( <sup>2</sup> ) 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 ( <sup>2</sup> ) 0203 29 59	4 900	20 %

(<sup>1</sup>) Prozentsatz des Vertragszollsatzes.

(<sup>2</sup>) Ausgenommen Filets, einzeln aufgemacht.

### C. Erzeugnisse mit Ursprung in der Tschechischen Republik

*(in Tonnen)*

Nr. der Gruppe	KN-Code	1. 1. bis 30. 6. 1996	Zollsatz ( <sup>1</sup> )
10	0103 92 19 0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 ( <sup>2</sup> ) 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 ( <sup>2</sup> ) 0203 29 59	2 135	20 %
11	1602 41 10 1602 42 10 1602 49	355	20 %

(<sup>1</sup>) Prozentsatz des Vertragszollsatzes.

(<sup>2</sup>) Ausgenommen Filets, einzeln aufgemacht.

## D. Erzeugnisse mit Ursprung in der Slowakischen Republik

*(in Tonnen)*

Nr. der Gruppe	KN-Code	1. 1. bis 30. 6. 1996	Zollsatz ( <sup>1</sup> )
12	0103 92 19 0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 ( <sup>2</sup> ) 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 ( <sup>2</sup> ) 0203 29 59	1 065	20 %
13	1602 41 10 1602 42 10 1602 49	105	20 %

<sup>(1)</sup> Prozentsatz des Vertragszollsatzes.<sup>(2)</sup> Ausgenommen Filets, einzeln aufgemacht.

## ANHANG II

## „ANHANG II

## Anwendung der Verordnung (EG) Nr. 387/96

KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN GD VI/D/3 — Sektor Schweinefleisch

Lizenzantrag für Einfuhren zum ermäßigten Zollsatz	Datum	Zeitraum
--	-------	----------

Mitgliedstaat:

Absender:

Kontaktperson:

Telefon:

Telefax:

Nr. der Gruppe	Beantragte Menge
1	
2	
3	
4	
H 1	
H 2	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	
13 <sup>a</sup>	

## ANHANG III

## „ANHANG I

## A. Erzeugnisse mit Ursprung in Bulgarien

(in Tonnen)

Nr. der Gruppe	KN-Code	1. 1. bis 30. 6. 1996	Zollsatz ( <sup>1</sup> )
14	0203 11 10 0203 29 55 ( <sup>2</sup> )	114,6	20 %

(<sup>1</sup>) Prozentsatz des Vertragszollsatzes.(<sup>2</sup>) Ausgenommen Filets, einzeln aufgemacht.

## B. Erzeugnisse mit Ursprung in Rumänien

(in Tonnen)

Nr. der Gruppe	KN-Code	1. 1. bis 30. 6. 1996	Zollsatz ( <sup>1</sup> )
15	1601 00 91 1601 00 99	510	20 %
16	1602 41 10 1602 42 10 1602 49 11 1602 49 13 1602 49 15 1602 49 19 1602 49 30 1602 49 50	1 021,5	20 %
17	0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 ( <sup>2</sup> ) 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 ( <sup>2</sup> ) 0203 29 59	7 235	20 %

(<sup>1</sup>) Prozentsatz des Vertragszollsatzes.(<sup>2</sup>) Ausgenommen Filets, einzeln aufgemacht.“

## ANHANG IV

*(in Tonnen)*

Nr. der Gruppe	Für den Zeitraum 1. April bis 30. Juni 1996 verfügbare Menge
UNGARN	
1	1 792,5
2	212,2
3	725
4	10 451
H 1	1 200
H 2	500
POLEN	
5	1 500
6	941
7	4 451
8	700
9	4 900
TSCHECHISCHE REPUBLIK	
10	2 135
11	355
SLOWAKISCHE REPUBLIK	
12	1 065
13	105
BULGARIEN	
14	114,6
RUMÄNIEN	
15	510
16	960,1
17	7 235

**VERORDNUNG (EG) Nr. 388/96 DER KOMMISSION**  
**vom 1. März 1996**  
**zur Berichtigung der Verordnung (EG) Nr. 1600/95 mit Durchführungsbestimmungen zur Einfuhrregelung für Milch und Milcherzeugnisse und zur Eröffnung der betreffenden Zollkontingente**

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 804/68 des Rates vom 27. Juni 1968 über die gemeinsame Marktorganisation für Milch und Milcherzeugnisse<sup>(1)</sup>, zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 2931/95 der Kommission<sup>(2)</sup>, insbesondere auf Artikel 13 Absatz 3 und Artikel 16 Absätze 1 und 4,

in Erwägung nachstehender Gründe:

Gemäß Artikel 15 der Verordnung (EG) Nr. 1600/95 der Kommission<sup>(3)</sup>, zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 32/96<sup>(4)</sup>, sind die Lizenzen bis zum 30. Juni nach ihrer Erteilung gültig. Da die finnische Fassung der genannten Verordnung einen Fehler enthält, ist sie mit Wirkung ab 1. Juli 1995 zu berichtigen.

Die in dieser Verordnung vorgesehenen Maßnahmen entsprechen der Stellungnahme des Verwaltungsausschusses für Milch und Milcherzeugnisse —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

*Artikel 1*

(betrifft nur die finnische Sprache)

*Artikel 2*

Diese Verordnung tritt am Tag ihrer Veröffentlichung im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* in Kraft.

Sie gilt mit Wirkung vom 1. Juli 1995.

Diese Verordnung ist in allen ihren Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem Mitgliedstaat.

Brüssel, den 1. März 1996

*Für die Kommission*

Franz FISCHLER

*Mitglied der Kommission*

---

<sup>(1)</sup> ABl. Nr. L 148 vom 28. 6. 1968, S. 13.  
<sup>(2)</sup> ABl. Nr. L 307 vom 20. 12. 1995, S. 10.  
<sup>(3)</sup> ABl. Nr. L 151 vom 1. 7. 1995, S. 12.  
<sup>(4)</sup> ABl. Nr. L 8 vom 11. 1. 1996, S. 16.

**VERORDNUNG (EG) Nr. 389/96 DER KOMMISSION**  
**vom 1. März 1996**  
**zur Änderung der Ausfuhrerstattungen auf dem Geflügelfleischsektor**

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN  
GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen  
Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 2777/75 des Rates  
vom 29. Oktober 1975 über die gemeinsame Marktorgani-  
sation für Geflügelfleisch <sup>(1)</sup>, zuletzt geändert durch die  
Verordnung (EG) Nr. 2916/95 <sup>(2)</sup>, insbesondere auf Artikel  
8 Absatz 3,

in Erwägung nachstehender Gründe:

Die Erstattungen, die bei der Ausfuhr auf dem Geflügel-  
fleischsektor anzuwenden sind, wurden durch die Verord-  
nung (EG) Nr. 273/96 der Kommission <sup>(3)</sup>, zuletzt geän-  
dert durch die Verordnung (EG) Nr. 308/96 <sup>(4)</sup>, festgesetzt.

Die Anwendung der in Artikel 8 der Verordnung (EWG)  
Nr. 2777/75 der Kommission genannten Kriterien auf die

Angaben, über welche die Kommission gegenwärtig  
verfügt, führt dazu, daß die gegenwärtig geltenden  
Ausfuhrerstattungen entsprechend dem Anhang zu dieser  
Verordnung zu ändern sind —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

*Artikel 1*

Die Erstattungen bei der Ausfuhr der in Artikel 1 Absatz  
1 der Verordnung (EWG) Nr. 2777/75 genannten Erzeug-  
nisse, die im Anhang der geänderten Verordnung (EG)  
Nr. 273/96 festgesetzt sind, werden gemäß dem Anhang  
zu dieser Verordnung abgeändert.

*Artikel 2*

Diese Verordnung tritt am 4. März 1996 in Kraft.

Diese Verordnung ist in allen ihren Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem  
Mitgliedstaat.

Brüssel, den 1. März 1996

*Für die Kommission*

Franz FISCHLER

*Mitglied der Kommission*

<sup>(1)</sup> ABl. Nr. L 282 vom 1. 11. 1975, S. 77.

<sup>(2)</sup> ABl. Nr. L 305 vom 19. 12. 1995, S. 49.

<sup>(3)</sup> ABl. Nr. L 36 vom 14. 2. 1996, S. 18.

<sup>(4)</sup> ABl. Nr. L 43 vom 21. 2. 1996, S. 6.

## ANHANG

## zur Verordnung der Kommission vom 1. März 1996 zur Änderung der Ausfuhrerstattungen auf dem Geflügelfleischsektor

Erzeugniscode	Bestimmung der Erstattungen (1)	Erstattungsbetrag (2)	Erzeugniscode	Bestimmung der Erstattungen (1)	Erstattungsbetrag (2)
		ECU/100 Stück			ECU/100 kg
0105 11 11 000	01	1,60	0207 25 10 000	04	8,00
0105 11 19 000	01	1,60	0207 25 90 000	04	8,00
0105 11 91 000	01	1,60	0207 14 20 900	05	4,50
0105 11 99 000	01	1,60	0207 14 60 900	05	4,50
		ECU/100 kg	0207 14 70 190	05	4,50
0207 12 10 900	02	30,00	0207 14 70 290	05	4,50
	03	8,00	0207 27 10 990	04	12,00
0207 12 90 190	02	33,00	0207 27 60 000	04	6,50
	03	8,00	0207 27 70 000	04	6,50

(1) Folgende Bestimmungen sind vorgesehen:

- 01 für die Ausfuhr nach allen Bestimmungsländern, mit Ausnahme der Vereinigten Staaten von Amerika;
- 02 für die Ausfuhr nach Angola, Saudi-Arabien, Kuwait, Bahrein, Katar, Oman, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Jordanien, Jemen, dem Libanon, dem Iran, Armenien, Aserbaidschan, Georgien, Rußland, Usbekistan und Tadschikistan;
- 03 für die Ausfuhr nach allen Bestimmungsländern, mit Ausnahme der Vereinigten Staaten von Amerika, Bulgariens, Polens, Ungarns, Rumäniens, der Slowakei, der Tschechischen Republik und der unter 02 genannten Bestimmungsländer;
- 04 für die Ausfuhr nach allen Bestimmungsländern, mit Ausnahme der Vereinigten Staaten von Amerika, Bulgariens, Polens, Ungarns, Rumäniens, der Slowakei und der Tschechischen Republik;
- 05 für die Ausfuhr nach allen Bestimmungsländern, mit Ausnahme der Vereinigten Staaten von Amerika, Bulgariens, Polens, Ungarns, Rumäniens, der Slowakei, der Tschechischen Republik, Armeniens, Aserbaidschans, Weißrußlands, Georgiens, Kasachstans, Kirgistans, Moldawiens, Rußlands, Tadschikistans, Turkmenistans, Usbekistans, der Ukraine, Litauens, Estlands und Lettlands.

(2) Die für die Ausfuhr nach der Föderativen Republik Jugoslawien (Serbien und Montenegro) vorgesehenen Erstattungen dürfen nur unter Einhaltung der mit der geänderten Verordnung (EWG) Nr. 990/93 und der Verordnung (EG) Nr. 2815/95 festgelegten Bedingungen gewährt werden.

NB: Die die Erzeugnisse betreffenden Codes sowie die Verweisungen und Fußnoten sind durch die geänderte Verordnung (EWG) Nr. 3846/87 der Kommission bestimmt.

## VERORDNUNG (EG) Nr. 390/96 DER KOMMISSION

vom 1. März 1996

## zur Bestimmung des Umfangs, in dem den Ausfuhrlizenzanträgen für Erzeugnisse des Sektors Geflügelfleisch stattgegeben wird

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 1372/95 der Kommission vom 16. Juni 1995 mit Durchführungsbestimmungen für die Ausfuhrlicenzen im Sektor Geflügelfleisch<sup>(1)</sup>, zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 180/96<sup>(2)</sup>, insbesondere auf Artikel 3 Absatz 4,

in Erwägung nachstehender Gründe:

Nach der Verordnung (EG) Nr. 1372/95 sind Sondermaßnahmen anzuwenden, wenn die Ausfuhrlicenzanträge Mengen betreffen, welche die unter Berücksichtigung der in Artikel 8 Absatz 12 der Verordnung (EWG) Nr. 2777/75 des Rates<sup>(3)</sup>, zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 2916/95 der Kommission<sup>(4)</sup>, genannten Beschränkungen normal abgesetzten Mengen und/oder die dazugehörigen Ausgaben überschreiten oder zu überschreiten drohen.

Auf dem Markt für bestimmte Erzeugnisse des Sektors Geflügelfleisch stellen sich Probleme. So könnten die für diese Erzeugnisse geltenden Ausfuhrerstattungen bewirken, daß Ausfuhrlicenzen für spekulative Zwecke beantragt werden. Die Erteilung von Lizenzen für die vom 26. bis 28. Februar 1996 beantragten Mengen könnte außerdem zur Folge haben, daß die Mengen überschritten werden, die für einen normalen Absatz erforderlich wären.

Es sind deshalb die Anträge abzulehnen, für welche noch keine Ausfuhrlicenzen erteilt sind. Zusätzlich müßte der

in bestimmten Fällen anzuwendende Verringerungsprozentsatz festgesetzt werden —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

*Artikel 1*

Hinsichtlich der gemäß der Verordnung (EG) Nr. 1372/95 im Sektor Geflügelfleisch beantragten Ausfuhrlicenzanträge gilt folgendes:

1. Den vom 26. bis 28. Februar 1996 gestellten, die in Anhang I der vorstehenden Verordnung genannten Kategorien 5, 6 und 8 betreffenden Anträgen wird zu 100 % stattgegeben.
2. Den vom 26. bis 28. Februar 1996 gestellten, die in Anhang I der vorstehenden Verordnung genannten Kategorien 3 und 4 betreffenden Anträgen wird zu 54 % stattgegeben.
3. Unerledigte Anträge, welche die in Anhang I der vorstehenden Verordnung genannte Kategorie 7 betreffen und für die ab 4. März 1996 Ausfuhrlicenzen hätten erteilt werden müssen, werden abgelehnt.

*Artikel 2*

Diese Verordnung tritt am 4. März 1996 in Kraft.

Diese Verordnung ist in allen ihren Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem Mitgliedstaat.

Brüssel, den 1. März 1996

*Für die Kommission*

Franz FISCHLER

*Mitglied der Kommission*

<sup>(1)</sup> ABl. Nr. L 133 vom 17. 6. 1995, S. 26.

<sup>(2)</sup> ABl. Nr. L 25 vom 1. 2. 1996, S. 27.

<sup>(3)</sup> ABl. Nr. L 282 vom 1. 11. 1975, S. 77.

<sup>(4)</sup> ABl. Nr. L 305 vom 19. 12. 1995, S. 49.

**VERORDNUNG (EG) Nr. 391/96 DER KOMMISSION**

vom 1. März 1996

**zur Änderung der im Zuckersektor für bestimmte Erzeugnisse geltenden repräsentativen Preise und zusätzlichen Einfuhrzölle**

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN  
GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen  
Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 1785/81 des  
Rates vom 30. Juni 1981 über die gemeinsame Markt-  
organisation für Zucker<sup>(1)</sup>, zuletzt geändert durch die  
Verordnung (EG) Nr. 1101/95<sup>(2)</sup>,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 1423/95 der  
Kommission vom 23. Juni 1995 mit Durchführungsbe-  
stimmungen zur Einfuhr von Erzeugnissen des Zucker-  
sektors außer Melasse<sup>(3)</sup>, geändert durch die Verordnung  
(EG) Nr. 2528/95<sup>(4)</sup>, insbesondere auf Artikel 1 Absatz 2  
zweiter Unterabsatz und Artikel 3 Absatz 1,

in Erwägung nachstehender Gründe:

Die bei der Einfuhr von Weißzucker, Rohzucker und  
bestimmtem Sirup zu berücksichtigenden repräsentativen  
Preise und zusätzlichen Einfuhrzölle wurden durch die  
Verordnung (EG) Nr. 1568/95 der Kommission<sup>(5)</sup>, zuletzt

geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 379/96<sup>(6)</sup>, fest-  
gesetzt.

Die Anwendung der mit der Verordnung (EG)  
Nr. 1423/95 erlassenen Festsetzungsbestimmungen auf  
die Angaben, die der Kommission vorliegen, hat die  
Änderung der geltenden Beträge gemäß dem Anhang zur  
vorliegenden Verordnung zur Folge —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

*Artikel 1*

Die bei der Einfuhr der in Artikel 1 der Verordnung (EG)  
Nr. 1423/95 genannten Erzeugnisse anzuwendenden  
repräsentativen Preise und zusätzlichen Zölle sind im  
Anhang festgesetzt.

*Artikel 2*

Diese Verordnung tritt am 2. März 1996 in Kraft.

Diese Verordnung ist in allen ihren Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem  
Mitgliedstaat.

Brüssel, den 1. März 1996

*Für die Kommission*

Franz FISCHLER

*Mitglied der Kommission*

<sup>(1)</sup> ABl. Nr. L 177 vom 1. 7. 1981, S. 4.

<sup>(2)</sup> ABl. Nr. L 110 vom 17. 5. 1995, S. 1.

<sup>(3)</sup> ABl. Nr. L 141 vom 24. 6. 1995, S. 16.

<sup>(4)</sup> ABl. Nr. L 258 vom 28. 10. 1995, S. 50.

<sup>(5)</sup> ABl. Nr. L 150 vom 1. 7. 1995, S. 36.

<sup>(6)</sup> ABl. Nr. L 51 vom 1. 3. 1996, S. 35.

## ANHANG

zu der Verordnung der Kommission vom 1. März 1996 zur Änderung der bei der Einfuhr von Weißzucker, Rohzucker und der Erzeugnisse des KN-Codes 1702 90 99 anwendbaren repräsentativen Preise und zusätzlichen Zölle

(in ECU)

KN-Code	Repräsentativer Preis je 100 kg Eigengewicht	Zusätzlicher Zoll je 100 kg Eigengewicht
1701 11 10 <sup>(1)</sup>	24,14	4,23
1701 11 90 <sup>(1)</sup>	24,14	9,46
1701 12 10 <sup>(1)</sup>	24,14	4,04
1701 12 90 <sup>(1)</sup>	24,14	9,03
1701 91 00 <sup>(2)</sup>	31,11	9,68
1701 99 10 <sup>(2)</sup>	31,11	5,16
1701 99 90 <sup>(2)</sup>	31,11	5,16
1702 90 99 <sup>(3)</sup>	0,31	0,34

<sup>(1)</sup> Festsetzung für die Standardqualität gemäß Artikel 1 der geänderten Verordnung (EWG) Nr. 431/68 des Rates (ABl. Nr. L 89 vom 10. 4. 1968, S. 3).

<sup>(2)</sup> Festsetzung für die Standardqualität gemäß Artikel 1 der Verordnung (EWG) Nr. 793/72 des Rates (ABl. Nr. L 94 vom 21. 4. 1972, S. 1).

<sup>(3)</sup> Festsetzung pro 1 % Saccharosegehalt.

**VERORDNUNG (EG) Nr. 392/96 DER KOMMISSION**

vom 1. März 1996

**zur Festlegung pauschaler Einfuhrwerte für die Bestimmung der im Sektor Obst und Gemüse geltenden Einfuhrpreise**

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 3223/94 der Kommission vom 21. Dezember 1994 mit Durchführungsbestimmungen zu der Regelung der Einfuhr von Obst und Gemüse <sup>(1)</sup>, zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 2933/95 <sup>(2)</sup>, insbesondere auf Artikel 4 Absatz 1,

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 3813/92 des Rates vom 28. Dezember 1992 über die Rechnungseinheit und die im Rahmen der gemeinsamen Agrarpolitik anzuwendenden Umrechnungskurse <sup>(3)</sup>, zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 150/95 <sup>(4)</sup>, insbesondere auf Artikel 3 Absatz 3,

in Erwägung nachstehender Gründe:

Die in Anwendung der Ergebnisse der multilateralen Handelsverhandlungen der Uruguay-Runde von der

Kommission festzulegenden, zur Bestimmung der pauschalen Einfuhrwerte zu berücksichtigenden Kriterien sind in der Verordnung (EG) Nr. 3223/94 für die in ihrem Anhang angeführten Erzeugnisse und Zeiträume festgelegt.

In Anwendung der genannten Kriterien sind die im Anhang zur vorliegenden Verordnung ausgewiesenen pauschalen Einfuhrwerte zu berücksichtigen —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

*Artikel 1*

Die in Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 3223/94 genannten pauschalen Einfuhrwerte sind in der Tabelle im Anhang zur vorliegenden Verordnung festgesetzt.

*Artikel 2*

Diese Verordnung tritt am 2. März 1996 in Kraft.

Diese Verordnung ist in allen ihren Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem Mitgliedstaat.

Brüssel, den 1. März 1996

*Für die Kommission*

Franz FISCHLER

*Mitglied der Kommission*

<sup>(1)</sup> ABl. Nr. L 337 vom 24. 12. 1994, S. 66.

<sup>(2)</sup> ABl. Nr. L 307 vom 20. 12. 1995, S. 21.

<sup>(3)</sup> ABl. Nr. L 387 vom 31. 12. 1992, S. 1.

<sup>(4)</sup> ABl. Nr. L 22 vom 31. 1. 1995, S. 1.

## ANHANG

zu der Verordnung der Kommission vom 1. März 1996 zur Festlegung pauschaler Einfuhrwerte für die Bestimmung der im Sektor Obst und Gemüse geltenden Einfuhrpreise

(ECU/100 kg)			(ECU/100 kg)			
KN-Code	Drittland-Code (1)	Pauschaler Einfuhrpreis	KN-Code	Drittland-Code (1)	Pauschaler Einfuhrpreis	
0702 00 15	052	43,7	0805 30 20	052	51,5	
	060	80,2		204	88,8	
	064	59,6		220	74,0	
	066	41,7		388	67,5	
	068	62,3		400	61,2	
	204	84,5		512	54,8	
	208	44,0		520	66,5	
	212	83,1		524	100,8	
	624	161,5		528	85,1	
	999	73,4		600	78,9	
	0707 00 15	052		125,6	624	61,0
053		156,2	999	71,8		
060		61,0	0808 10 51, 0808 10 53, 0808 10 59	052	64,0	
066		53,8		064	78,6	
068		121,6		388	105,8	
204		144,3		400	73,2	
624		156,5		404	69,3	
999		117,0		508	68,4	
0709 10 10		220		369,6	512	87,7
		999		369,6	524	57,4
		0709 90 73		052	134,9	528
204	77,5			624	86,5	
412	54,2			728	107,3	
624	241,6		800	78,0		
999	127,1		804	21,0		
0805 10 01, 0805 10 05, 0805 10 09	052		46,4	999	76,5	
	204	41,1	0808 20 31	039	103,0	
	208	58,0		052	86,3	
	212	47,7		064	72,5	
	220	47,1		388	88,3	
	388	40,5		400	111,9	
	400	42,2		512	69,3	
	436	41,6		528	67,8	
	448	36,4		624	79,0	
	600	75,3		728	115,4	
	624	49,4		800	55,8	
	999	47,8		804	112,9	
				999	87,5	

(1) Nomenklatur der Länder gemäß Verordnung (EG) Nr. 3079/94 der Kommission (ABl. Nr. L 325 vom 17. 12. 1994, S. 17). Der Code „999“ steht für „Verschiedenes“.

## II

*(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)*

## KOMMISSION

## ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 19. Juli 1995

zur Feststellung der Unvereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem  
Gemeinsamen Markt und der Funktionsfähigkeit des EWR-Abkommens

(IV/M. 490 — Nordic Satellite Distribution)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(96/177/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN  
GEMEINSCHAFTEN —gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen  
Gemeinschaft,gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates  
vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unter-  
nehmenszusammenschlüssen<sup>(1)</sup>, geändert durch die  
Verordnung (EWG) Nr. 2367/90<sup>(2)</sup>, insbesondere auf  
Artikel 8 Absatz 3,

gestützt auf Artikel 57 des EWR-Abkommens,

im Hinblick auf die Entscheidung der Kommission vom  
24. März 1995 zur Einleitung des Verfahrens in diesem  
Fall,nachdem den beteiligten Unternehmen Gelegenheit  
gegeben wurde, sich zu den Einwänden der Kommission  
zu äußern,nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für die  
Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen<sup>(3)</sup>,

in Erwägung nachstehender Gründe:

- (1) Das vorliegende Verfahren betrifft das Vorhaben  
der Norsk Telekom AS (NT), der TeleDanmark  
A/S (TD) und der Industriforvaltnings AB Kinnevik  
(Kinnevik), ein Gemeinschaftsunternehmen unter  
der Firma Nordic Satellite Distribution (NSD) zu  
gründen.

- (2) Mit Entscheidung vom 13. März 1995 ordnete die  
Kommission die Aussetzung des Vollzugs des ange-  
meldeten Zusammenschlusses gemäß Artikel 7  
Absatz 2 und Artikel 18 Absatz 2 der Verordnung  
(EWG) Nr. 4064/89, nachstehend „Fusionsverord-  
nung“ genannt, bis zum Erlaß einer endgültigen  
Entscheidung an.
- (3) Mit Entscheidung vom 24. März 1995 erklärte die  
Kommission, daß der geplante Zusammenschluß  
zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Ver-  
einbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt Anlaß  
gibt. Sie leitete deshalb in diesem Fall das  
Verfahren nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c)  
der Fusionsverordnung ein.

## I. DIE BETEILIGTEN UNTERNEHMEN

- (4) NT, TD und Kinnevik haben das Gemeinschafts-  
unternehmen Nordic Satellite Distribution (NSD)  
für die Bereitstellung von Satellitenübertragungs-  
diensten und Dienstleistungen zur Verteilung von  
Fernsehprogrammen über Kabelnetze oder durch  
Direktstrahlung in der nordischen Region  
(Dänemark, Schweden, Norwegen und Finnland)  
gegründet.
- (5) NT ist ein norwegisches Unternehmen im  
Eigentum des staatlichen Unternehmens Telenor  
AS. Telenor AS ist der Hauptanbieter von Telefon-  
diensten in Norwegen und besitzt oder mietet  
Transponderkapazität der Satelliten Thor, Intelsat

<sup>(1)</sup> ABl. Nr. L 395 vom 30. 12. 1989, S. 1.<sup>(2)</sup> ABl. Nr. L 257 vom 21. 9. 1990, S. 13.<sup>(3)</sup> ABl. Nr. C 63 vom 2. 3. 1996, S. 3.

und TV-Sat mit der Orbitposition 1° West. NT ist über Telenor Avidi AS Eigentümer eines umfangreichen Kabelnetzes in Norwegen. NT bietet darüber hinaus Fernsehverteilungsdienste für den Direktempfangsmarkt (DTH-Markt) in Norwegen, Schweden und Finnland sowie in Dänemark über ihre Tochtergesellschaft Telenor CTV an.

(6) TD ist der dänische Telekom-Betreiber, der zu 51 % dem dänischen Staat gehört. Er ist im Rahmen einer Konzession tätig, die ihm das ausschließliche Recht gewährt, öffentliche Sprachtelefonien und andere damit zusammenhängende Dienstleistungen in Dänemark anzubieten sowie die dänische öffentliche Telekommunikationsinfrastruktur einzurichten und zu betreiben. TD ist Eigentümer eines nationalen Breitbandverteilnetzes mit dem Namen Hybrid Network, das zur Zeit zur Übertragung von Hörfunk- und Fernsehsignalen an lokale Verteilnetze verwendet wird. Im Kabelbereich tätige Tochtergesellschaften von TD verteilen Fernsehprogramme an eigene und andere lokale Netze.

(7) Kinnevik ist ein schwedischer Privatkonzern, der hauptsächlich in den Bereichen Forstwirtschaft, Landwirtschaft, Verpackung, Fernsehen und Medien sowie Telekommunikation tätig ist. In den letztgenannten Bereichen besitzt oder kontrolliert Kinnevik Unternehmen in den skandinavischen Staaten, die im wesentlichen in folgenden Bereichen tätig sind:

— Satellitenfernsehausstrahlung an Direktempfänger und Kabelfernsehabonnenten) von kommerziellen Sendern (TV 3, TV G, TV 6, Z-TV) und Abonnementfernsehprogrammen (TV 1000, Film Max und TV 1000 Cinema);

— Satellitenfernsehverteilung (über die Tochtergesellschaften Viasat Schweden, Viasat Norwegen und Viasat Dänemark);

— Zugangsbeschränkungssysteme;

— Hörfunkausstrahlung.

Darüber hinaus hält Kinnevik 23 % der Anteile am kommerziellen schwedischen Fernsehkanal TV 4 und ist (...) <sup>(1)</sup>.

Kinnevik ist außerdem mit 37,4 % an Kabelvision AB, einem schwedischen Kabelfernsehbetreiber, beteiligt.

## II. DAS VORHABEN

(8) Das Vorhaben betrifft die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens Nordic Satellite Distribution AS (NSD) durch NT, TD und Kinnevik, das Transponderkapazität und die Übertragung und Vertei-

lung von Satellitenfernsehprogrammen auf dem nordischen Markt anbieten wird.

(9) NSD beabsichtigt, eine attraktive Satellitenposition für die Übertragung von Fernsehsignalen in die nordischen Staaten einzurichten.

(10) NSD wird Kabelfernsehbetreibern und direkt empfangenden Haushalten Satellitenfernsehprogramme anbieten.

(11) Es wird beabsichtigt, die Verteilung von Satellitenfernsehprogrammen an direkt empfangende Zuschauer und an Kabelfernsehtetze durch NSD über die den Muttergesellschaften gehörenden Verteilungsgesellschaften Viasat und Telenor CTV und die Kabelfernsehbetreiber durchzuführen.

## III. BEDEUTUNG FÜR DIE GEMEINSCHAFT UND DEN EWR

(12) NT, TD und Kinnevik erzielen zusammen einen weltweiten Gesamtumsatz von 5 260 Millionen ECU. TD und Kinnevik erzielen einen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatz von über 250 Millionen ECU, von dem nicht mehr als zwei Drittel in einem und demselben Mitgliedstaat getätigt werden. Das Vorhaben ist daher von gemeinschaftsweiter Bedeutung.

(13) Da der Gesamtumsatz der beteiligten Unternehmen im Gebiet der EFTA-Staaten mehr als 25 % ihres EWR-Gesamtumsatzes beträgt, stellt das Vorhaben gleichzeitig einen Kooperationsfall gemäß Artikel 58 und Protokoll 24 des EWR-Abkommens dar.

## IV. STRUKTUR UND TECHNOLOGIE DES WIRTSCHAFTSZWEIGS

(14) Der Anbieter eines Fernsehprogramms, bei dem es sich um ein öffentliches Programm, ein Werbefernsehprogramm oder ein Pay-TV-Programm (Abonnementfernsehprogramm) handeln kann, wird als Sender bezeichnet.

(15) Wenn das Programm aus dem Fernsehstudio über Satellit ausgestrahlt werden soll, werden die Fernsehsignale an eine Satellitenaufwärtsstation übermittelt. Von dieser Erdfunkstelle aus wird das Fernsehsignal an einen Satelliten übertragen. Die Fernsehsignale können unverschlüsselt oder verschlüsselt gesendet werden.

(16) Die Satellitenaufwärtsstation überträgt die Fernsehsignale an den Satelliten, der sie wieder abstrahlt. Fernsehsatelliten befinden sich in einer geostationären Orbitposition und können daher ein bestimmtes Gebiet konstant ausleuchten. Ein Satellit verfügt über mehrere Transponder, bei denen es sich um Geräte für den Empfang und die Abstrahlung von Fernsehsignalen handelt. Das Gebiet, in dem von einem Transponder abgestrahlte Fernsehsignale von Zuschauern mit Standardempfangsanlagen direkt empfangen werden

<sup>(1)</sup> In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung wurden gemäß Artikel 17 Absatz 2 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 bezüglich der Wahrung von Geschäftsgeheimnissen nachfolgend einige Angaben ausgelassen.

- können, wird als Ausleuchtzone bezeichnet. In der Regel kann ein Transponder mit der gegenwärtigen Technik (Analogübertragung) nur ein Fernsehprogramm übertragen. Es wird erwartet, daß diese Transponderkapazität durch Einführung der Digitaltechnik um das Fünf- bis Zehnfache steigen wird.
- (17) Das Fernsehsignal wird von einer Satellitenempfangsantenne am Erdboden empfangen. Empfänger können sein: 1. direktempfangende Haushalte mit (in der Regel) kleineren Empfangsantennen, 2. Kabelfernsehbetreiber mit einer oder mehreren wesentlich größeren Empfangsantennen oder 3. SMATV-Betreiber (Betreiber von Gemeinschaftsantennenanlagen) <sup>(1)</sup>.
- (18) Für die Ausstrahlung von Pay-TV-Programmen ist eine besondere technische Infrastruktur erforderlich. Diese wird als Zugangsbeschränkungssystem bezeichnet und stellt sicher, daß ausschließlich dazu berechtigte Zuschauer, d.h. Abonnenten der jeweiligen verschlüsselten Kanäle, diese empfangen können. Pay-TV Programme sind stets verschlüsselt. In den nordischen Staaten sind anders als in anderen Teilen Europas alle Satellitenfernsehprogramme verschlüsselt. Bei der Verschlüsselung werden dem Fernsehsignal Daten für das Zugangsbeschränkungssystem beigemischt. Ein solches System besteht im wesentlichen aus 1. einem Entschlüsselungsadapter (Decoder), 2. einem Abonnentenverwaltungssystem, 3. einem Abonnentenautorisierungssystem und 4. einem Verschlüsselungssystem.
- (19) Um verschlüsselte Fernsehsignale empfangen zu können, ist ein Decoder erforderlich, der über eine Entschlüsselungseinrichtung und einen Prozessor für den Zugangsschutz verfügt. Der Decoder entschlüsselt das verschlüsselt übertragene Fernsehbild.
- (20) Beim Zugangsbeschränkungssystem müssen dem Fernsehsignal Daten, die Informationen über die abonnierten Programme oder Programmpakete und die Empfangsberechtigung der Abonnenten enthalten, beigemischt werden. Bei einem offenen Verschlüsselungssystem (siehe unten) erhält der Abonnent eine „persönliche“ Chipkarte, die in den Decoder geschoben wird und anhand deren die Daten, die zusammen mit dem Fernsehsignal ausgestrahlt werden, gelesen und auf eine Kennung hin überprüft werden. Wenn die Chipkarte ihren „einmaligen Schlüssel“ wiedererkennt, entschlüsselt der Decoder das Fernsehsignal und speist es in das Fernsehgerät ein.
- (21) Das Zugangsbeschränkungssystem basiert auf einem Verschlüsselungssystem, mit dem die ausgestrahlten Signale verschlüsselt werden. Ein Sender muß von einem Anbieter das Recht erwerben, Fernsehkanäle mit einem bestimmten System verschlüsseln und entschlüsseln zu dürfen. Dies ist jedoch nicht bei Kabelfernsehbetreibern der Fall, die ihr eigenes Verschlüsselungssystem entwickeln und einsetzen können. Ein solches System kann entweder geschlossen oder offen sein.
- (22) Bei einem geschlossenen System müssen alle Sender, die die Verschlüsselung nach diesem System vornehmen wollen, einen Vertrag mit dem Systemeigner abschließen. In der Regel sieht ein solcher Vertrag vor, daß ein bestimmter Betreiber das Abonentensystem verwaltet, so daß andere Betreiber das System nicht nutzen können. Bei einem geschlossenen System muß der Zuschauer einen speziellen Decoder kaufen oder mieten, um mit diesem System verschlüsselte Fernsehprogramme empfangen zu können. Das bedeutet, daß die Zuschauerhaushalte einen zusätzlichen Decoder kaufen oder mieten müssen, wenn sie mit einem anderen System verschlüsselte Fernsehprogramme empfangen wollen.
- (23) Bei einem offenen System stehen Decoder verschiedener Anbieter zur Verfügung. Der Verbraucher kann mit demselben Decoder Fernsehprogramme verschiedener offener Systeme unter Verwendung der jeweiligen Chipkarten empfangen. In der Regel kann jeder Sender gegen ein geringes Entgelt das Recht zur Nutzung eines solchen offenen Systems vom Systemeigner erwerben.
- (24) Fast alle europäischen Verschlüsselungssysteme sind geschlossene Systeme, z.B. Videocrypt (von BSkyB und Adult Channel in Großbritannien und von Multichoice in mehr als 30 europäischen Ländern einschließlich der nordischen Länder verwendet) und Syster/Nagravision (von Canal+ in Frankreich und Spanien, Premiere in Deutschland und Österreich und Teleclub in der Schweiz verwendet). In den nordischen Ländern werden jedoch in der Regel offene Verschlüsselungssysteme eingesetzt.
- (25) Zusätzlich zu den Decodern in den Zuschauerhaushalten und zum Zugang zu einem Verschlüsselungssystem werden ein Abonnentenverwaltungssystem und ein Abonnentenautorisierungssystem benötigt. Bei ersterem handelt es sich um das Computersystem für die Verwaltung der Abonnenten (Abonnementfakturierung und -einzug, Telefonbeantwortung, Statistik usw.). Das Abonnentenautorisierungssystem ist eine Software, mit der einzelnen Abonnenten die Berechtigung zum Empfang von Pay-TV-Programmen erteilt oder entzogen werden kann. Die Kontrolle über das Verwaltungssystem, das wichtige Informationen über die Kunden enthält, ist für einen Pay-TV-Sender oder einen Kabelfernsehbetreiber von besonderer Bedeutung. Daher ist davon auszugehen, daß diese Betreiber eine Übernahme ihrer Abonnentenverwaltungssysteme durch einen Wettbewerber ablehnen würden.

(<sup>1</sup>) Das SMATV-Segment besteht aus Betreibern, die Fernsehsignale mit einer Satelliten-Gemeinschaftsantenne empfangen und innerhalb eines kleineren Netzes weiterübertragen. Die Betreiber von Gemeinschaftsantennen verfügen in der Regel nicht über ein System für den Pay-TV-Betrieb; wenn ein solches Programm dennoch im Netz verteilt wird, erfolgt dies auf der Grundlage der Zahlung durch alle Kabelnetzteilnehmer. Die SMATV-Betreiber schließen selten Verträge direkt mit den Sendern ab, sondern sind meist Kunden von lokalen Kabelnetzbetreibern.

(26) Transparente Übertragung bedeutet, daß die Verschlüsselung bei der Signalübertragung und die Entschlüsselung erst im Zuschauerhaushalt stattfindet. Dies ist bei direktempfangenden Haushalten zur Zeit der Fall, nicht jedoch bei Haushalten, die an Kabelfernsehnetze angeschlossen sind. Kabelfernsehnetze bestehen zum Großteil aus mehreren getrennten Kabelfernseheneinheiten, die jeweils über eine Kopfstation für den Empfang verfügen. Zur Zeit benötigen die Kabelnetzbetreiber einen Decoder für jede Kopfstation und jedes Fernsehprogramm. Bei transparenter Übertragung empfängt ein Haushalt, der an ein Kabelfernsehnetz angeschlossen ist, das Signal direkt vom Satelliten, so daß der Kabelfernsehbetreiber ein Kodier- und Dekodiersystem in jeder Kopfstation einsparen kann.

#### V. DER ZUSAMMENSCHLUSS

#### GEMEINSAME KONTROLLE

- (27) NSD wird zu gleichen Teilen (je 33,3 %) NT, TD und Kinnevik gehören. Der Board of Directors des Unternehmens wird aus vier Direktoren bestehen. Jedes Unternehmen ernennt einen Direktor, und alle Unternehmen ernennen gemeinsam einen unabhängigen Direktor zum Vorsitzenden des Board.
- (28) Gemäß Artikel 5.2 der Aktionsvereinbarung sind Entscheidungen des Board von der Mehrheit der Direktoren zu treffen, bestimmte Angelegenheiten können jedoch nur einstimmig entschieden werden. Dazu gehören:
- (...).
- (29) Der Vorsitzende des Board (...).
- (30) Diese Ausführungen lassen den Schluß zu, daß NSD von den drei Muttergesellschaften gemeinsam kontrolliert wird.

#### GEMEINSCHAFTSUNTERNEHMEN MIT ALLEN FUNKTIONEN EINER SELBSTÄNDIGEN WIRTSCHAFTLICHEN EINHEIT

- (31) NSD wird hauptsächlich wie folgt tätig sein:
- Abschluß von Vereinbarungen mit Programm Anbietern (Sendern) für die Verteilung von Fernsehprogrammen via Satellit;
  - Einrichtung einer führenden Satellitenposition (von den beteiligten Unternehmen als nordische Hot-Bird-Position bezeichnet) für den nordischen Markt durch Anmietung von Satellitenkapazität in den Orbitpositionen 1° West und 5° Ost;
  - Schaffung einer Programmstrategie auf der Grundlage eines neuen, an die nordischen Länder angepaßten Fernsehprogramm pakets;

- Verteilung eines solchen Pakets via Satellit an die Kabelfernseh-, SMATV- und DTH-Märkte in den nordischen Ländern. Dazu gehören Dienstleistungen für die Abonnentenverwaltung, der Vertrieb von Chipkarten und der Betrieb eines Abonnentenzugangssystems;
- Förderung und Umsetzung einer digitalen Übertragungsnorm und eines gemeinsamen nordischen Verschlüsselungssystems für Kabelfernseh-, SMATV- und DTH-Märkte;
- Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Unternehmenstätigkeit. (... andere Dienste, die nicht von NSD angeboten werden ...).

- (32) NSD wurde für unbestimmte Zeit gegründet. Das Unternehmen soll über alle für eine dauerhafte Geschäftstätigkeit erforderlichen Vermögenswerte und personellen Mittel verfügen.
- (33) Wenn NSD den Betrieb aufnimmt, wird das Unternehmen bei allen neuen Verträgen Vertragspartner der Sender werden. Alle Verträge von Viasat und Telenor CTV mit Sendern werden auf NSD übergehen, sofern die Sender damit einverstanden sind.
- (34) NSD wird Satellitentransponderkapazität und Satellitennetzdienste anbieten, die das Unternehmen von Telenor und anderen unabhängigen Satellitenbetreibern anmietet und an Sender weitervermietet. Telenor ist Eigner und Betreiber des Thor-Satelliten mit der Orbitposition 1° West und hat eine Reihe von Transpondern des Intelsat-Satelliten in derselben Orbitposition reserviert. Telenor kontrolliert alle Transponder des TV-Sat-Satelliten, der sich ebenfalls in der Orbitposition 1° West befindet.
- (35) Nach dem zwischen Telenor und NSD geschlossenen Kooperationsvertrag räumen sich die beiden Unternehmen gegenseitig ein Optionsrecht auf die Vermietung und Bereitstellung von Satellitentransponderkapazität für die Übertragung von Fernsehprogrammen (...) ein. Somit hat NSD ein Optionsrecht auf
- die Anmietung von Satellitentransponderkapazität und Satellitennetzleistungen von Telenor;
  - die Bereitstellung von Satellitenkapazität und Satellitennetzleistungen für Dritte, die in den nordischen Ländern senden möchten und sich zu diesem Zweck zunächst an Telenor gewandt haben.
- (36) Telenor hat das Recht, an erster Stelle ein Angebot für die Bereitstellung der gesamten von NSD oder von den mit NSD verbundenen Unternehmen benötigten Transponderkapazität und Satellitennetzdienste vorzulegen. Im Fall überschüssiger Kapazität der von NSD angemieteten Satellitennetzdienste ist Telenor berechtigt, diese Kapazität zu nutzen (...).

- (37) Darüber hinaus haben Kinnevik und TD Verträge mit dem schwedischen Satellitenbetreiber Nordiska Satelitaktiebolaget (NSAB) über die Anmietung von sechs Transpondern mit der Orbitposition 5° Ost geschlossen. In dieser Position verfügt NSAB über die Satelliten Sirius und Tele-X mit jeweils fünf Transpondern. (... Detailauskünfte über die Transpondermietverträge und die Sonderrechte von Kinnevik und TD auf die NSAB Satelliten auf 5° Ost ...).
- (38) NSD wird den Programmanbietern einen integrierten Satellitenübertragungsdienst anbieten. Die Tatsache, daß NSD Satellitentransponderkapazität und Netzleistungen von Telenor oder TD/Kinnevik anmietet, stellt den Charakter einer selbständigen wirtschaftlichen Einheit mit allen Funktionen auf dieser Ebene nicht in Frage, da NSD die Nutzung dieser Transponderkapazität auf lange Zeit kontrollieren wird. Mietverträge für Satellitentransponderkapazität werden in der Regel für eine lange Laufzeit (sieben bis zehn Jahre), die der Lebensdauer des Satelliten entspricht, geschlossen. NSD wird daher langfristig eine eigene Geschäftsstrategie entwickeln können.
- (39) NSD wird ein neues Fernsehprogrammpaket entwickeln, das im Hinblick auf Programmzusammenstellung und Sprache speziell auf die Zuschauer in den nordischen Ländern zugeschnitten ist.
- (40) Bei der obengenannten Verteilung von Fernsehprogrammen im Direktempfang hatten sowohl NT als auch Kinnevik vor der Gründung von NSD Fernsehverteilungsdienste in den nordischen Ländern angeboten. NSD wird nunmehr den Viasat-Gesellschaften das ausschließliche Recht zur Verteilung der NSD-Fernsehprogramme an direktempfangende und an SMATV-Anlagen angeschlossene Haushalte in Dänemark und an direktempfangende, an SMATV-Anlagen und an Kabelfernsehtetze angeschlossene Haushalte in Schweden einräumen. Viasat Schweden wird weiterhin zu 100 % in Kinnevik-Eigentum bleiben, während Viasat Dänemark Kinnevik und TD gehören wird (zu 51 % bzw. 49 %). TD verfügt über eine bedingte Option, 1998 weitere (...) % des Aktienkapitals von Viasat Dänemark zu erwerben.
- (41) In Norwegen wird NSD vorläufig über zwei Vertretungen verfügen: Viasat Norwegen (zu 100 % in Kinnevik-Eigentum) und Telenor CTV. Es ist eine Fusion der beiden Unternehmen unter Beibehaltung der Kontrolle durch Telenor vorgesehen.
- (42) Als Alleinvertriebshändler von NSD werden die Viasat-Unternehmen
- berechtigt und verpflichtet sein, die von NSD gelieferten Fernsehprogramme zu vertreiben;
  - über die Möglichkeit verfügen, andere Fernsehprogramme nach Zustimmung durch NSD zu vertreiben. Die einzige Einschränkung (...).
- (43) Der Preis, den die Abonnenten der einzelnen im NSD-Paket enthaltenen Programme zu zahlen haben, wird vom (...) festgelegt. Nach der NSD-Programmstrategie sollen die NSD-Vertriebs Händler einen jährlichen Marketinghaushalt je Programm oder Programmpaket aufstellen, der die zwischen NSD und den Sendern geschlossenen Verträge enthält. Diese Programmhaushalte und alle Haushaltsänderungen sind NSD zur Genehmigung vorzulegen.
- (44) Die bereits genannte Tatsache, daß die Verträge von Viasat und Telenor CTV mit Fernsehsendern bei Aufnahme des NSD-Betriebs auf NSD übergehen werden und NSD solche Verträge zukünftig selbst aushandelt und abschließt, belegt, daß NSD die gesamte Verantwortung für die Verteilung übernimmt. Obgleich die Viasat-Unternehmen (mit Ausnahme von Viasat Finnland) und Telenor CTV nicht im Besitz von NSD sind, sollen sie die strategischen NSD-Entscheidungen im Bereich der Verteilung auf der Grundlage der von NSD genehmigten (...) Haushaltsansätze umsetzen.
- (45) NSD wird das Abonnentenzugangssystem bereitstellen und kontrollieren. Viasat und Telenor CTV werden das Abonnentenverwaltungssystem weiterführen und für die Kunden Chipkarten bereithalten sowie die Verwaltung der Abonnements und Zahlungen übernehmen, allerdings je Chipkarte eine monatliche Gebühr für die von NSD erbrachten Systemleistungen zahlen. NSD beabsichtigt auch, ein neues Abonnentenzugangssystem für digitale Dienste zu entwickeln, (...).
- (46) Im Bereich der Kabelverteilung sollen die Kabelnetzbetreiber von NT und TD zu NSD-Agenten für die Beschaffung und den Vertrieb von Fernsehprogrammen im Kabelfernsehmarkt und in einem Teil des SMATV-Markts ernannt werden. Dies bedeutet:
- Die Kabelnetzbetreiber von NT und TD werden berechtigt und verpflichtet sein, die von NSD gelieferten Programme im jeweiligen Gebiet zu vertreiben; NSD darf jedoch jedes beliebige Programm an einen anderen Kabelnetz- oder Gemeinschaftsantennenbetreiber in demselben Gebiet verkaufen;
  - die beiden Kabelnetzbetreiber werden ein Fernsehprogramm, das NSD nicht anbieten kann, vorbehaltlich der vorherigen Zustimmung durch NSD vertreiben können;
  - NSD wird (...).
- (47) Analog der Vereinbarung mit Viasat sollen die von NT und TD mit den Sendern geschlossenen Kabelnetzbetreiberverträge bei Aufnahme des NSD-Betriebs auf NSD übergehen, sofern die Sender damit einverstanden sind. NSD wird daher die Gesamtverantwortung für die Bereitstellung von Satellitenfernsehprogrammen für die Kabelnetze der beteiligten Unternehmen tragen.

- (48) Ungeachtet der Tatsache, daß NSD ein verhältnismäßig kleines Unternehmen ist — es wird im ersten Jahr nur etwa (...) und in zwei oder drei Jahren etwa (...) Mitarbeiter beschäftigen und über Vermögenswerte von etwa (...) Millionen ECU verfügen, läßt der geschilderte Sachverhalt den Schluß zu, daß NSD über die erforderlichen Mittel für sämtliche Funktionen verfügt, die normalerweise von Unternehmen in demselben Markt ausgeübt werden. Es stellt also ein Gemeinschaftsunternehmen mit allen Funktionen einer selbständigen wirtschaftlichen Einheit dar.

#### KOOPERATIVE ASPEKTE

- (49) Die NSD-Muttergesellschaften konkurrieren zur Zeit hauptsächlich auf der Vertriebsstufe miteinander, da NT über Telenor CTV im DTH-Marktsegment in Norwegen, Dänemark und Schweden mit den Viasat-Gesellschaften von Kinnevik im Wettbewerb steht und in einigen Regionen Wettbewerb zwischen Viasat und den Kabelnetzbetreibern von TD und NT herrscht.
- (50) Im DTH-Markt (... wird ...) Viasat, das Alleinvertriebshändler für das Fernsehprogrammpaket von NSD in diesen Ländern werden soll, (...). Die Übertragung aller Vertriebsverträge auf NSD und das ausschließliche Recht zur Aushandlung neuer Verträge hindert die Muttergesellschaften daran, selbst DTH-Verteildienste anzubieten und eine Vertriebsstrategie zur Verfolgung ihrer eigenen Interessen zu entwickeln.
- (51) Die Kabelnetzbetreiber der beteiligten Unternehmen und Viasat werden weiterhin in denselben Gebieten tätig sein, jedoch als NSD-Agenten auftreten, die im allgemeinen dasselbe Paket von Satellitenfernsehprogrammen anbieten. Im DTH-Marktsegment hindert der Übergang der von den Kabelnetzbetreibern geschlossenen Verträge auf NSD zusammen mit dem ausschließlich NSD zustehenden Recht, neue Verträge auszuhandeln, die Muttergesellschaften daran, eigene Dienstleistungen anzubieten.
- (52) Zur Zeit herrscht darüber hinaus Wettbewerb zwischen NT und TD in einem wirtschaftlich unbedeutenden Markt, nämlich Betrieb der Aufwärtsstrecke zu Fernsehsatelliten (siehe Randnummer 56). Beide Muttergesellschaften bieten entsprechende Dienstleistungen von ihren Ländern aus an. Wegen der geringen wirtschaftlichen Bedeutung dieses Marktes ist es jedoch eindeutig weder Zweck noch Wirkung des Zusammenschlusses, die Dienstleistungen der beiden Muttergesellschaften zum Betrieb der Aufwärtsstrecke zu koordinieren.
- (53) Die Aktivitäten der NSD-Muttergesellschaften in vor- oder nachgelagerten Märkten werden wahrscheinlich nicht zu einer Koordinierung ihres

Wettbewerbsverhaltens führen. NT konkurriert als Satellitenbetreiber nicht mit TD oder Kinnevik. Kinnevik wird die eigenen Pay-TV- und Werbefernsehprogramme zwar über NSD ausstrahlen, jedoch betreibt keines der anderen beteiligten Unternehmen einen Sender.

- (54) Dies führt zu dem Schluß, daß die NSD-Gründung eine Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens der voneinander unabhängig bleibenden Unternehmen weder bezweckt noch bewirkt. Somit stellt das Vorhaben einen Zusammenschluß im Sinne des Artikels 3 der Fusionskontrollverordnung dar.

#### VI. DIE RELEVANTEN PRODUKTMÄRKTE

- (55) Der Zusammenschluß betrifft die folgenden drei Produktmärkte: i) die Bereitstellung von Transponderkapazität für Satellitenfernsehen und zugehörige Dienstleistungen für Sender; ii) die Verteilung von Pay-TV- und anderen verschlüsselten Fernsehprogrammen an direkt empfangende Haushalte; iii) Betreiben von Kabel/TV-Netzwerken (siehe Randnummer 165).
- i) **Bereitstellung von Transponderkapazität für Satellitenfernsehen und damit verbundene Dienstleistungen für Sender**
- (56) Satellitentransponderkapazität wird von mehreren Unternehmen angeboten. Diese Unternehmen (Satellitenbetreiber) bringen Satelliten in die Umlaufbahn, betreiben diese und vermieten Transponder für die Übertragung von Fernsehsignalen an Sender. Nach Angaben der beteiligten Unternehmen stehen etwa 250 Transponder für die Übertragung von Fernsehsignalen innerhalb Europas zur Verfügung (Umsatz etwa 625 Millionen ECU). Die für die nordischen Länder wichtigsten Satellitenfernsehprogramme werden zur Zeit über die Satelliten Astra, Thor, Intelsat 702 und Sirius ausgestrahlt. Die Transponder sind in der Regel an Sender vermietet, die ihre Programme aufgrund von Lizenzverträgen den Kabelfernseh Anbietern und direkt empfangenden Zuschauern anbieten.
- (57) Die Verteilung von Fernsehsignalen über Satellit (Transponder) unterscheidet sich vom Markt der Verteilung von Fernsehprogrammen über terrestrische Verbindungen, da diese beiden Arten der Programmverteilung sowohl technisch als auch finanziell starke Unterschiede aufweisen (siehe Entscheidung IV/M 469 — MSG Media Service). Der NSD-Zusammenschluß wird zu einer Neuorganisation der vorhandenen Transponderkapazität, nicht jedoch zu einer Ausweitung der für Zuschauer in den nordischen Ländern geeigneten Satellitentransponderkapazität führen.

ii) **Verteilung von Pay-TV- und anderen verschlüsselten Fernsehprogrammen an direktempfangende Haushalte**

- (58) In diesem Markt (im folgenden als „DTH-Verteilung“ bezeichnet) vertreibt der Anbieter von Pay-TV- und anderen verschlüsselten Programmen die Programme oder Programmpakete an direktempfangende Haushalte und bietet diesen die dazu erforderlichen Chipkarten an. In den nordischen Ländern vertreiben die meisten Anbieter die Programme in Paketen, von denen einige bis zu 25 Programme aller Art enthalten. In der Regel wird ein „Basispaket“ angeboten, das gemischtfinanzierte Pay-TV-Programme und Werbefernsehprogramme umfaßt. Der Kunde kann zusätzliche Programme in das Paket aufnehmen. In den nordischen Ländern werden mehrere Pay-TV-Programme und andere verschlüsselte Programme angeboten.
- (59) Zur Zeit sind in den nordischen Ländern drei bedeutende Anbieter tätig: Multichoice (ein Vertriebsunternehmen im Besitz von FilmNet) und die Vertriebsgesellschaften von Kinnevik und NT. Es ist beabsichtigt, die DTH-Verteilung von Fernsehprogrammen durch NSD ausschließlich über die Vertriebsunternehmen der Muttergesellschaften vorzunehmen (siehe Randnummer 40, 41 und 42).
- (60) Der Markt für die DTH-Verteilung hat ein großes Wachstumspotential. Im Vergleich zur Übertragung in Kabelnetzen stellt der Direktempfang zur Zeit das kleinere Marktsegment dar (siehe Randnummer 62). (... es gibt) etwa 720 000 direktempfangende Haushalte in den nordischen Ländern (360 000 in Schweden, 170 000 in Dänemark, 160 000 in Norwegen und 30 000 in Finnland). Die beteiligten Unternehmen gehen aber bis Ende 1998 von (...) Millionen direktempfangenden Haushalten in den nordischen Ländern aus.

iii) **Betrieb von Kabelfernsehtznetzen**

- (61) Die Kabelnetzbetreiber bieten den angeschlossenen Haushalten Netzwartung, Vertrieb und Vermarktung der Fernsehprogramme als Dienstleistungen an. Außerdem bieten sie auch den an SMATV-Anlagen angeschlossenen Haushalten Fernsehprogramme an. Haushalte, die Pay-TV-Programme empfangen möchten, mieten in der Regel von den Kabelfernsehbetreibern einen Decoder. Diese unterhalten jedoch in der Regel ihr eigenes Abonnementverwaltungs- und -autorisierungssystem, das auf einem eigenen Verschlüsselungssystem beruht, und sie bieten diese Dienstleistungen Sendern an, die Pay-TV- oder andere verschlüsselte Programme im Netz übertragen wollen.
- (62) Aus der Sicht des Zuschauers unterscheiden sich die angebotenen Übertragungswege (terrestrisch, Direktausstrahlung und Kabel) sowohl in techni-

scher als auch in finanzieller Hinsicht erheblich voneinander. Während der Zuschauer für die terrestrische Übertragung und das Satellitenfernsehen lediglich eine terrestrische Antenne bzw. eine Satellitenempfangsantenne auf eigene Kosten installieren muß, setzt das Kabelfernsehen ein Kabelnetz voraus, das von den Zuschauern über Kabelgebühren finanziert wird (siehe die Entscheidung in der Sache IV/M.469 — MSG/Media Service). Wie aus der untenstehenden Tabelle ersichtlich, sind etwa 4,3 der 10 Millionen Haushalte in den nordischen Ländern an Kabelfernsehtznetze und etwa 0,7 Millionen an SMATV-Anlagen, von denen einige von Kabelfernsehbetreibern versorgt werden, angeschlossen.

(in Millionen)

	Däne- mark	Schwe- den	Nor- wegen	Finnland
Haushalte	2,3	3,9	1,9	1,9
davon angeschlos- sen an:				
— Kabelnetze	1,05	1,9	0,565	0,78
— SMATV-An- lagen	0,25	0,3	0,120	0,10

- (63) Satellitenfernsehen wird in den nordischen Ländern zur Zeit überwiegend über Kabelfernsehtznetze übertragen. Der Kabelfernsehmarkt hat jedoch einen Sättigungspunkt erreicht und wächst gegenwärtig nur wenig. Schätzungen gehen davon aus, daß nicht mehr als 50 bis 60 % der 10 Millionen Fernsehhaushalte in den nordischen Ländern in absehbarer Zukunft an das Kabelnetz angeschlossen sein werden, hauptsächlich weil das schwierige Gelände und die geringe Bevölkerungsdichte in großen Gebieten die Verkabelung unwirtschaftlich machen. Man könnte nun einwenden, daß eine bestimmte Wettbewerbsbeziehung zwischen dem Kabelfernsehmarkt und dem Markt für Satellitendirektempfang besteht. Viele der zur Zeit nicht an das Kabelnetz angeschlossenen Haushalte in den nordischen Ländern werden jedoch in absehbarer Zukunft nicht die Wahl zwischen Kabelnetzanschluß und Satellitendirektempfang haben.

Die Auswahl der Haushalte wird in einigen Fällen zusätzlich dadurch beschränkt, daß die Installation von Satellitenempfangsantennen aus Gründen des Erscheinungsbilds vom Hauseigentümer oder, bei Eigentumswohnungen, von der Wohnungseigentümergeinschaft untersagt wird. Zudem ist ein Haushalt, der bereits an das Kabelnetz angeschlossen ist oder über eine Satellitenempfangsantenne verfügt, in der Regel nicht bereit, noch in eine andere Übertragungsart zu investieren (mobilitätshemmender Effekt). Aus diesen Gründen ist der Betrieb von Kabelnetzen daher als selbständiger relevanter Markt anzusehen.

- (64) Der nordische Kabelfernsehmarkt umfaßt eine Anzahl von Kabelnetzen unterschiedlicher Größe, die jeweils aus mehreren separaten Kabeleinheiten bestehen. Der Kabelnetzbetreiber verfügt in der Regel an den einzelnen Kopfstationen über Satellitenempfangsantennen, die auf alle relevanten Satelliten ausgerichtet sind.

## VII. DER RÄUMLICH RELEVANTE MARKT

### i) Bereitstellung von Transponderkapazität für die Satellitenübertragung von Fernsehprogrammen und damit verbundenen Diensten für Fernsehsender

- (65) Jeder Sender, der seine Programme in einem bestimmten Gebiet ausstrahlen möchte, braucht einen Transponder, dessen Ausleuchtzone — der Ausschnitt der Erdoberfläche, in dem die via Satellit übertragenen Fernsehsignale von direkt empfangenden Haushalten mit Standardempfangsanlagen empfangen werden können — den entsprechenden geographischen Raum erfaßt.
- (66) Rein technisch gesehen können die Haushalte in den nordischen Ländern Signale von allen europäischen Satelliten empfangen. Die Empfangsqualität hängt von der Größe der Empfangsantenne und der Stärke des Transpondersignals ab. Da der Größe solcher Antennen jedoch aus wirtschaftlichen und ästhetischen Gründen grundsätzlich Grenzen gesetzt sind, dürften die direkt empfangenden Haushalte in Nordeuropa in der Regel über Anlagen verfügen, mit denen sich nur Signale von ganz bestimmten Satellitenpositionen empfangen lassen. Ganz anders ist die Situation der Kabelnetzbetreiber, die weder den wirtschaftlichen noch den ästhetischen Beschränkungen der Direktempfänger unterliegen; sie dürften in der Lage sein, Signale von nahezu allen europäischen Satellitenpositionen zu empfangen.
- (67) Ein Kriterium für die Definition der geographischen Reichweite von Transpondern für die Übertragung von Fernsehprogrammen an direkt empfangende Haushalte ist die Frage, wie groß eine Antenne sein muß, um einen guten Empfang von Signalen der betreffenden Transponder zu gewährleisten. Den technischen Angaben der (...) zufolge hat die Eigentümerin der Astra-Satelliten, die Société Européenne des Satellites (SES), ihre wichtigsten Märkte als Zonen definiert, in denen die Signale von Satellitenempfangsantennen mit einem Durchmesser von bis zu 60 cm empfangen werden können. Legt man diese Antennengröße zugrunde, dann sind für nordische Zuschauer die nordischen Satelliten (Intelsat 702, Thor und TV-Sat sowie Sirius und Tele X), die Astra-Satelliten und die Satelliten von Eutelsat maßgeblich.
- (68) Die Transponder der nordischen Satelliten haben Ausleuchtzonen, die es allen nordischen Haushalten mit 60-cm-Antennen erlauben, die ausgesandten Signale zu empfangen. Astra und Eutelsat spielen in Nordeuropa ebenfalls eine Rolle, da ihre Transpondersignale in ganz Dänemark, in Südnorwegen und in Südschweden von direkt empfangenden Haushalten mit 60-cm-Antennen empfangen werden können. In Finnland ist der Empfang mit einer solchen Antenne nicht möglich.
- (69) Aus technischer Sicht sind Astra- und Eutelsat-Transponder für Fernsehsender, die nur den dänischen Markt abdecken möchten, sicher genauso wichtig wie die Transponder der nordischen Satelliten. Für Sender aber, die ganz Nordeuropa anvisieren, dürften Transponder, die lediglich Teile dieses Marktes abdecken, nicht attraktiv genug sein. Für sie dürften die Transponder auf NSD-Satelliten einerseits und auf Astra und Eutelsat andererseits nur beschränkt austauschbar sein. Dieser Befund wird gestützt durch Angaben der (...), aus denen hervorgeht, daß es vor der Positionierung der nordischen Satelliten keine Transponderkapazität mit einer optimalen Ausleuchtzone für die nordischen Länder gab.
- (70) Es darf auch nicht außer acht gelassen werden, daß es sich bei Astra und Eutelsat anders als bei den nordischen Satelliten um internationale Unternehmungen mit Schwerpunkt in Zentraleuropa handelt. Nach Informationen der (...) werden die Gebühren für die Miete eines Transponders auf Astra oder Eutelsat (...) höher sein als auf den nordischen Satelliten. Erhält NSD einen entsprechend großen Preisabstand aufrecht, sind Astra- und Eutelsat-Transponder für Sender, die aktiv am Wettbewerb auf dem nordischen Markt teilhaben möchten, keine Alternative.
- (71) Im vorliegenden Fall jedoch sind technische Fragen in bezug auf Ausleuchtzone, Antennengröße oder Transponderpreis für die Eingrenzung des räumlich relevanten Marktes insofern unerheblich, als mit dem Zusammenschluß für Anbieter von auf ein nordisches Publikum zugeschnittener Transponderkapazität so hohe Markteintrittsschranken errichtet werden, daß die Fusion selbst zur Schaffung eines getrennten nordischen Marktes führt. In der wettbewerblichen Würdigung wird nachgewiesen, daß NSD durch die Kontrolle über die Transponderkapazitäten und seine Verbindungen zur Kinnevik-Gruppe als wichtigem Anbieter und Verteiler nordischer Fernsehprogramme sowie durch seine Verbindungen zu den großen Kabelnetzbetreibern TD und NT in der Lage sein wird, andere Satellitenbetriebsgesellschaften von der Vermietung von Transpondern an Sender, die ein nordisches Publikum ansprechen möchten, auszuschließen.
- ii) **Verteilung von Satelliten-Pay-TV und anderen verschlüsselten Fernsehprogrammen an direkt empfangende Haushalte**
- (72) DTH-Dienste sind Einzelkundengeschäfte mit Direktkontakt zum Zuschauer vor Ort; FilmNet, Kinnevik und NT unterhalten nationale Gesellschaften, die solche Dienste anbieten. Die

Vermarktung erfolgt innerhalb des jeweiligen Landes. Außerdem wird der nordische Markt durch den Zusammenschluß gegen neue Verteilergesellschaften abgeschottet, da es in der Praxis für potentielle neue Anbieter im Markt unmöglich sein wird, eine Chipkarte mit einem attraktiven Programmpaket einzuführen (siehe Randnummern 138 bis 141). Räumlich relevant dürften einzelstaatliche Märkte sein, doch ist es für die wettbewerbliche Würdigung unerheblich, ob es sich hier um mehrere nationale Märkte oder einen nordischen Markt handelt, so daß diese Frage offengelassen werden kann.

### iii) Betrieb von Kabelnetzen

- (73) Der Wettbewerb zwischen Netzbetreibern um Anschlüsse wird, was die Absatzförderung betrifft, landesweit ausgetragen. Dies gilt insbesondere für Dänemark. Kabelnetzbetreiber verschiedener Länder arbeiten unter unterschiedlichen geographischen, absatzstrategischen und rechtlichen Marktbedingungen. Der Kabelfernsehmarkt ist somit ein nationaler Markt.

## VIII. WETTBEWERBLICHE WÜRDIGUNG

- (74) Der Zusammenschluß betrifft im wesentlichen folgende Einzelmärkte:

- A. Bereitstellung von Transponderkapazität für die Satellitenübertragung von Fernsehprogrammen und damit verbundenen Diensten für Fernsehsender;
- B. Betrieb von TV-Kabelnetzen;
- C. Verteilung von Satelliten-Pay-TV und anderen verschlüsselten Fernsehprogrammen an direkt-empfangende Haushalte.

Der Zusammenschluß wird sich auf die betroffenen Märkte sowohl horizontal als auch — durch die geschaffenen Verbindungen — vertikal auswirken. Er verschafft NSD die Kontrolle über eine komplette Infrastruktur für Fernsehangebote in Nordeuropa und das Recht zur Übertragung von einigen der wichtigsten Fernsehprogramme der Region.

Die wettbewerbliche Würdigung befaßt sich zunächst mit den Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Markt für Transponderkapazitäten (Abschnitt A). Anschließend wird auf die Folgen der Fusion für den Kabelfernsehmarkt (Abschnitt B) und für die Verteilung von Satelliten-Pay-TV und anderen verschlüsselten Fernsehprogrammen an direkt-empfangende Haushalte (Abschnitt C) eingegangen. In Abschnitt D geht es um Fragen im Zusammenhang mit dem wirtschaftlichen und technischen Fortschritt, und Abschnitt E behandelt Zusagen, welche die Parteien vorschlagen. Die Schlußfolgerungen der Kommission finden sich in Abschnitt F.

## A. BEREITSTELLUNG VON TRANSPONDERKAPAZITÄT FÜR DIE SATELLITENÜBERTRAGUNG VON FERNSEHPROGRAMMEN UND DAMIT VERBUNDENEN DIENSTEN FÜR FERNSEHSENDER

### A.1. Marktstruktur und Kapazitäten

#### a) Auf der nordischen Hot-Bird-Position verfügbare Transponderkapazitäten

- (75) Zur Zeit befinden sich fünf Satelliten auf der Position 1° West und 5° Ost:
- Thor mit fünf Transpondern (... Anzahl Transponder, die für NSD-Kanäle genutzt werden soll ...),
  - Intelsat mit zehn Transpondern (... Anzahl Transponder, die für NSD-Kanäle genutzt werden soll ...),
  - TV-Sat mit fünf Transpondern (... Anzahl Transponder, die für NSD-Kanäle genutzt werden soll ...),
  - Sirius, im Besitz des schwedischen öffentlichen Unternehmens NSAB, mit fünf Transpondern (... Anzahl Transponder, die für NSD-Kanäle genutzt werden soll ...),
  - Tele-X, im Besitz von NSAB, mit fünf Transpondern (... Anzahl Transponder, die für NSD-Kanäle genutzt werden soll ...).

Telenor ist Eigentümer und Betreiber des Satelliten Thor mit der Orbitposition 1° West. Das Unternehmen hat ferner von der Deutschen Telekom den Satelliten TV-Sat gemietet und sich alle Transponder auf Intelsat reserviert; auch diese beiden Satelliten sind auf 1° West positioniert. Kinnevik und TD haben eine Vereinbarung mit der schwedischen Satellitenbetreibergesellschaft NSAB über die Miete von vier Transpondern auf Sirius und zwei Transpondern auf Tele-X getroffen; beide Satelliten befinden sich auf der Position 5° Ost. Die Vereinbarung soll noch vor der Aufnahme des Betriebs auf NSD übertragen werden.

- (76) Das Gemeinschaftsunternehmen und seine Muttergesellschaften werden direkt oder indirekt die meisten auf der nordischen Hot-Bird-Position verfügbaren Kapazitäten kontrollieren. Von den insgesamt 30 auf 1° West und 5° Ost positionierten Transpondern wird NSD 19 sofort anmieten.

#### b) Von Astra und Eutelsat ausgehender Wettbewerb

- (77) Die beteiligten Unternehmen stehen auf dem Standpunkt, daß die Satelliten Astra und, in geringerem Maß, Eutelsat tatsächlich mit den nördlichen Satelliten konkurrieren, weil die direkt-empfangenden Haushalte in den südlichen Teilen Skandinaviens Signale von einigen Eutelsat- und Astra-Transpondern mit Standardausrüstungen empfangen können. Den Unternehmen zufolge werden derzeit mehr als 50 Transponder auf Astra und Eutelsat für die Übertragung von Fernsehprogrammen verwendet, die sich an ein nordisches Publikum richten oder für dieses von Interesse sind.

(78) Es trifft zu, daß gegenwärtig rund 70 % der direkt-empfangenden Haushalte in den nordischen Ländern ihre Antennen auf Astra ausgerichtet haben. Wahr ist auch, daß so gut wie alle Kabelnetzbetreiber ihre Antennen auf Astra und Eutelsat ausgerichtet haben. Dennoch ist zu bedenken, daß bis auf die vier Kinnevik-Kanäle und einen von Astra für nordische Zuschauer übertragenen Pay-TV-Kanal alle über Astra und Eutelsat laufenden Programme fremdsprachig und für nichtnordische Zielländer bestimmt sind. Einige dieser Kanäle wie Eurosport und MTV Europe mögen durchaus auch für nordische Haushalte interessant sein; ebenso wenig ist auszuschließen, daß andere Kanäle — wie die deutschsprachigen Programme in Süddänemark — in bestimmten Gebieten populär sind. Trotzdem erfreuen sich die inländischen Programme noch immer der weitaus größten Beliebtheit. Die Landessprache gibt bei der Wahl eines Kanals den stärksten Ausschlag, und um im Fernsehen kosteneffektiv werben zu können, müssen die Unternehmen auf die inländischen Fernsehkanäle zurückgreifen.

(79) Hinzu kommt, daß die zentraleuropäisch orientierten Betreibergesellschaften von Astra und Eutelsat bislang kein allzu großes Interesse am nordischen Raum gezeigt haben, der zudem nur zum Teil von ihren Satelliten ausgeleuchtet wird. Die Ausleuchtzonen der von NSD kontrollierten Satelliten haben dagegen vor allem das nordische Publikum im Visier. Sender, die Transponder von NSD-Satelliten benutzen, werden demnach gegenüber Wettbewerbern ohne entsprechenden Zugang im Vorteil sein. In jedem Fall jedoch dürften nach dem Zusammenschluß die Betreibergesellschaften von Astra und Eutelsat nicht ernsthaft als Transpondervermittler für Sender, die ein nordisches Publikum ansprechen wollen, um die Hot-Bird-Position von NSD konkurrieren. Die Gründe dafür sind:

i) **die Bedeutung des Kinnevik-Programmangebots**

Durch seine Verbindung zur Kinnevik-Gruppe und deren Sendertätigkeit wird NSD in der Lage sein, einige in Nordeuropa sehr beliebte Fernsehprogramme exklusiv anzubieten mit der Folge, daß die meisten direktempfangenden Haushalte ihre Antennen auf NSD-Satelliten ausrichten werden.

ii) **die Verbindung zu Kinnevik als großer Verteilergesellschaft**

Die Aufnahme in das Satellitenprogrammpaket von Viasat wird wegen der Popularität der darin enthaltenen Kinnevik-Kanäle für Sender, die den nordischen DTH-Markt im Visier haben, lebenswichtig sein. Nach der Fusion wird Viasat die über NSD-Satelliten empfangbaren Kanäle exklusiv vertreiben. Um in das Viasat-Programmpaket aufgenommen zu werden,

müssen sich interessierte Sender daher einen Platz auf den NSD-Satelliten sichern.

iii) **die Verbindung zu den Gründerunternehmen als bedeutenden Kabelnetzbetreibern**

Aufgrund der Verbindungen zwischen NSD und den großen Kabelnetzbetreibern TD und NT muß jeder über Astra oder Eutelsat ausstrahlende Fernsehsender damit rechnen, zu weiten Teilen der nordischen Kabelnetze keinen Zugang zu erhalten.

iv) **der Preisunterschied**

(...).

v) **die fehlende Kapazität auf Astra und Eutelsat**

Die gesamte Transponderkapazität auf Astra und Eutelsat ist derzeit belegt.

zu i) **Die Bedeutung des Kinnevik-Programmangebots**

(80) Die beteiligten Unternehmen nutzen die Verbindungen, die zwischen der u. a. als Fernsehsender tätigen Kinnevik-Gruppe und NSD als Anbieter von Transponderdiensten bestehen, aus, um eine nordische Hot-Bird-Position zu errichten. NSD wird ein Paket mit rund (15-30) Programmen anbieten, das die TV3-Kanäle der Kinnevik-Gruppe einschließt. Diese Kanäle werden beim Aufbau der nordischen Hot-Bird-Position eine wichtige Rolle spielen. Ursprünglich wurden die TV3-Kanäle — in Schweden seit 1989, in Dänemark und Norwegen seit 1991 — über Astra ausgestrahlt. In diesen Ländern erfreuen sie sich inzwischen sehr großer Beliebtheit. Laut Aussage der beteiligten Unternehmen können die TV3-Kanäle von gut der Hälfte aller schwedischen, norwegischen und dänischen Haushalte empfangen werden. Nach Auskunft von Kabelgesellschaften sehen sich mehr als 70 % ihrer Kunden regelmäßig TV3 an, das in allen drei Ländern jeweils zu den vier beliebtesten Fernsehprogrammen zählt. Für die Kabelnetzbetreiber ist TV3 eigenen Angaben zufolge nach den nationalen, terrestrisch ausgestrahlten Kanälen grundsätzlich das wichtigste Programm. Die Verbraucher in den nordischen Ländern können die jeweiligen nationalen Kanäle empfangen, ohne eine Satellitenantenne erwerben oder einen Kabelanschluß abonnieren zu müssen. Antennen für den Satellitenempfang oder ein Kabelanschluß ist daher nur für Haushalte interessant, die zusätzliche Kanäle und vor allem TV3 empfangen möchten.

(81) Ferner werden die beteiligten Unternehmen demnächst in der Lage sein, das Programmpaket um zusätzliche, attraktive Fernsehkanäle zu erweitern. Kinnevik verfügt mit TV6, TVG und Z-TV über drei weitere Kanäle, die ebenfalls exklusiv über Transponder auf NSD-Satelliten übertragen werden sollen.

- (82) Astra dürfte nach dem Zusammenschluß nicht zu den wichtigen Anbietern von Satellitenfernsehprogrammen auf dem nordischen Markt zählen. Derzeit werden über fünf Astra-Transponder nordische Programme übertragen, über Eutelsat dagegen kein einziges nordisches Programm. Kinnevik hat vier der fünf mit nordischen Programmen belegten Transponder auf Astra für seine drei TV3-Kanäle in Dänemark, Schweden und Norwegen sowie für den Kanal TV1000 gemietet. (.....).
- (83) Die vier Astra-Transponder, die Kinnevik (.....).
- (84) Mit Eurosport, Discovery, Children's Channel, CNN Int. und MTV Europe wird NSD in den nordischen Ländern überdies die beliebtesten fremdsprachigen Fernsehkanäle anbieten, die über Astra übertragen werden. Die (.....) Kanäle sollen in einer für das nordische Publikum ansprechenderen Fassung im NSD-Programmpaket ausgestrahlt werden. (.....) erwägen auch andere internationale Sender, ihre Programme in — mit Untertiteln versehenen oder synchronisierten — nordischen Fassungen auszusenden. Auch diese Kanäle werden höchstwahrscheinlich über NSD-Satelliten übertragen. NT hat die Rechte auf den Alleinvertrieb von (.....) auf dem nordischen Markt. Diese Rechte werden wahrscheinlich auf das Gemeinschaftsunternehmen übergehen, das auch in der Lage sein dürfte, ausschließliche Rechte für andere beliebte Programme zu erwerben.
- (85) Es ist also davon auszugehen, daß die Übertragung nordischer Programme über Astra eingestellt wird und daß die nordischen Zuschauer über Astra nur noch wenige beliebte fremdsprachige Kanäle beziehen können, die sie nicht schon und unter Umständen sogar in einer nordischen Version über die nordischen Satelliten empfangen.
- (86) Eine weitere Stärkung dürfte die Marktstellung von NSD durch die Absicht der dänischen Fernsehanstalten erfahren, zusätzlich zu ihren terrestrischen Programmen auch Satellitenkanäle anzubieten. Dem Anschein nach sehen diese Gesellschaften in NSD die einzige realistische Verteilermöglichkeit. Mit der Einbindung dieser Gesellschaften in das Gemeinschaftsunternehmen verschwinden nicht zuletzt starke potentielle Wettbewerber auf dem nordischen Satellitenfernsehmarkt.
- (87) Die mächtige Stellung der Kinnevik-Kanäle wird von den beteiligten Unternehmen keineswegs abgestritten, sondern im Gegenteil als entscheidendes Argument für den Zusammenschluß gewertet. Die Unternehmen gehen wie die Kommission nach den vorliegenden Informationen davon aus, daß nach dem Zusammenschluß und als dessen Folge die meisten Satellitenempfangsantennen in Nordeuropa auf die Position 1° West oder 5° Ost ausgerichtet werden.
- (88) Die Annahme der beteiligten Unternehmen, daß die meisten Antennen in der Region, von denen zur Zeit noch 70 % auf Astra ausgerichtet sind, die nordischen Satelliten anpeilen werden, sobald TV3 über diese und nicht mehr über Astra übertragen wird, läßt die Schlußfolgerung zu, daß TV3 für die meisten direktempfangenden Haushalte in Nordeuropa der weitaus wichtigste Satellitenfernsehsender ist, und bestätigt offenbar die zuvor erwähnte Anziehungskraft der Kinnevik-Kanäle.
- (89) Die beteiligten Unternehmen meinen, daß die über Astra und Eutelsat ausgestrahlten Fernsehprogramme für direktempfangende Haushalte in den nordischen Ländern auch weiterhin attraktiv sein werden und daß die Haushalte Signale von mehr als einer Satellitenposition empfangen können, sofern sie über entsprechende Empfangsanlagen wie Antennen mit Stellmotor oder Festantennen mit zusätzlichen Empfangseinheiten verfügen; eine dritte Möglichkeit wäre die Installation einer zweiten Festantenne.
- (90) Dagegen ist einzuwenden, daß die genannten Empfangsanlagen mit einer Reihe von Problemen verbunden sind. Die für die Montage zusätzlicher Empfangseinheiten erforderlichen großen Antennen sind nicht aus ästhetischen und bauplanerischen Gründen bedenklich, sondern auch teuer. Hohe Kosten sprechen auch gegen Antennen mit Stellmotor oder die Anschaffung einer Zweitantenne. Das Preisverhältnis zwischen Antennen mit Zusatzempfängern und einer Standardempfangsanlage liegt nach Aussage (.....) bei zwei zu eins. Antennen mit Stellmotor sind noch weitaus kostspieliger, und die Kosten für zwei Standardanlagen liegen auf der Hand.
- Doch selbst wenn die genannten Alternativen billig und die Anlagen in den Haushalten leicht zu installieren wären, dürfte ein Verbraucher, der mit seiner Standardausrüstung (15-30) Kanäle über NSD-Satelliten empfängt, beim Kauf von Anlagen für den Empfang weiterer Astra- oder Eutelsat-Kanäle zuruückhaltend sein.
- (91) Nach dem Zusammenschluß werden somit nur noch sehr wenige direktempfangende Haushalte in Nordeuropa ihre Antennen auf Astra und Eutelsat oder auf die Satelliten anderer Betreiber-gesellschaften ausrichten, so daß diese Satelliten von Sendern, die ein nordisches Publikum erreichen wollen, nicht als Alternative für die NSD-Satelliten angesehen werden.
- zu ii) Die Verbindung zu Kinnevik als großer Verteilergesellschaft
- (92) Über Astra oder Eutelsat ausstrahlende Sender werden vom Angebot des Gemeinschaftsunternehmens an Satellitenfernsehprogrammen ausgeschlossen sein. In den nordischen Ländern werden Satellitenprogramme gebündelt in „Paketen“ vertrieben, und NSD wird nach dem Zusammenschluß sehr attraktive Pakete anbieten können. Der Ausschluß von den NSD-Programmpaketen wird die betroffenen Sender gegenüber jenen, die NSD-Programme ausstrahlen, stark benachteiligen. Es ist höchst unwahrscheinlich, daß solche Anstalten in

der Lage sind, neue Programmpakete zu entwickeln, die mit dem Angebot von NSD konkurrieren können. Ein anderer Weg wäre die Aufnahme in die Programmpakete von FilmNet. Im Vergleich zum NSD-Angebot, das die Kinnevik-Kanäle einschließlich der TV3-Programme und die nordischen Versionen anderer Kanäle (siehe Randnummern 80 bis 84) umfaßt, dürfte das FilmNet-Paket (siehe Randnummer 135) für Fernsehanstalten wenig attraktiv sein. Davon abgesehen wird die starke Stellung von FilmNet als Anbieter auf diesem Markt durch den Zusammenschluß gefährdet (siehe Randnummer 143).

zu iii) Die Verbindung zu den Gründerunternehmen als bedeutenden Kabelnetzbetreibern

- (93) Jeder Fernsehsender, der Programme über Astra oder Eutelsat ausstrahlt, muß mit der Möglichkeit rechnen, einen großen Teil des nordischen Publikums mit Kabelfernsehanschluß zu verlieren. Zur Zeit erreichen die beteiligten Unternehmen 25 % der rund 5 Millionen an Kabel- oder SMATV-Netze angeschlossenen nordischen Haushalte. Bei digitalen Übertragungssystemen wird NSD als Unternehmen, das den Zugang zu den nordischen Kabelnetzen bewacht (siehe Randnummer 131), jedoch in der Lage sein, einen weitaus größeren Teil des nordischen Kabelfernsehmarkts unter Kontrolle zu halten.

zu iv) Der Preisunterschied

- (94) Es ist davon auszugehen, daß Transponder auf NSD-Satelliten von den Fernsehanstalten zu günstigeren Tarifen angemietet werden können als auf Astra oder Eutelsat. Der wichtigste Grund hierfür liegt in der unterschiedlichen Zahl der Zuschauer, die von den Ausleuchtzonen der nordischen Satelliten im Vergleich zu den Zonen der zentraleuropäischen Satelliten Astra und Eutelsat erfaßt werden. Dies bedeutet, daß Fernsehsender, die ein nordisches Publikum ansprechen möchten und über NSD-Satelliten ausstrahlen, in den Genuß eines Preisvorteils gegenüber Wettbewerbern ohne entsprechenden Zugang gelangen. Über Astra oder Eutelsat sendende Anstalten erreichen außerdem nur rund 70 % der potentiellen Direktempfangshaushalte, während die über NSD-Satelliten ausgestrahlten Programme der Wettbewerber von allen nordischen Haushalten mit Standardgeräten empfangen werden können. Allein aus diesen Gründen dürften Astra- oder Eutelsat-Transponder für Sender, die nordische Zuschauer ansprechen wollen, keine echte Alternative zu den Transpondern der NSD-Satelliten darstellen.

zu v) Fehlende Kapazität auf Astra und Eutelsat

- (95) Die gesamte Transponderkapazität der Satelliten Astra und Eutelsat ist belegt. Überdies herrscht auf dem Markt für Transponderkapazitäten gegenwärtig steigende Nachfrage und Angebotsknappheit. Außerdem hat die Kinnevik-Gruppe (.....), die

vier auf den nordischen Raum gerichteten Transponder von Astra, die sie derzeit mietet (.....).

c) *Potentieller Wettbewerb durch neue Kapazitäten*

- (96) Die beteiligten Unternehmen gehen davon aus, daß sich der derzeitige Mangel an Transponderkapazität in naher Zukunft in ein Angebotsplus umkehren wird.

i) Astra/Eutelsat

- (97) Die beteiligten Unternehmen berufen sich auf Pläne der Betreibergesellschaft von Astra, 1995 und 1996 je einen neuen Satelliten in die Umlaufbahn zu bringen, wodurch die verfügbaren Kapazitäten von 64 auf zunächst 82 und schließlich auf 102 Transponder zunehmen werden. Auch andere europaweit tätige Satellitenbetreiber wie Eutelsat werden in nächster Zeit neue Satelliten einsetzen und damit das Kapazitätsangebot insgesamt aufstocken.

- (98) Es steht außer Frage, daß die Betreibergesellschaften von Astra, Eutelsat und anderen Satelliten beabsichtigen, in den kommenden Jahren mehr Transponder durch den Einsatz neuer Satelliten bereitzustellen, und dies auch tun werden. Nach den der Kommission derzeit vorliegenden Informationen allerdings werden diese Transponder den nordischen Fernsehsendern frühestens in drei bis fünf Jahren zur Verfügung stehen. Doch selbst dann, wenn Transponder für den nordischen Markt abrufbar wären, würden sie nicht ausreichen, um ein Programmpaket zusammenzustellen, das mit dem von NSD kommerziell konkurrieren könnte.

ii) NSAB

- (99) Die beteiligten Unternehmen weisen in ihrem Schreiben vom 12. April 1995 auf die Ankündigung des schwedischen Satellitenbetreibers NSAB hin, einen Satelliten mit 32 Transpondern in die Umlaufbahn zu schießen, der Mitte 1997 einsatzbereit sein soll. Diese 32 neuen Transponder fallen jedoch unter das (..... Sonderrechten von Kinnevik und TD; siehe auch Randnummer 37). Diese Vereinbarungen sind nicht mit der Durchführung des Zusammenschlusses verbunden und für diesen notwendig. Bei den Vereinbarungen handelt es sich daher nicht um Nebenabreden und sie müssen gemäß Artikel 85 des Vertrags beurteilt werden.

iii) Neue Marktteilnehmer mit neuen Satelliten

- (100) Es ist unwahrscheinlich, daß neue Anbieter Fernsehsatelliten speziell für den nordischen Raum in die Umlaufbahn bringen und betreiben werden. Die Kosten für die Herstellung eines Satelliten schwanken laut Aussage der beteiligten Unternehmen zwischen 40 und 100 Millionen ECU. Hinzu kommen die Kosten für den Start — 20 bis 75 Millionen ECU — und für die Versicherung, die ungefähr 20 % der Verlustdeckungssumme — d. h. Herstellungs- plus Startkosten — ausmachen. Zwischen der Entscheidung zum Bau eines neuen Satelliten und dem Beginn von Fernsehübertragungen vergehen in der Regel mehr als fünf Jahre.

- iv) Neue Marktteilnehmer mit Gebrauchsatelliten
- (101) Die beteiligten Unternehmen verweisen auf einen Markt für ältere Satelliten, auf dem potentielle Betreiber einsatzbereite Satelliten kaufen oder mieten und auf die von ihnen gewünschte Position bringen können. Ihren Angaben zufolge handelt es sich bei den zur Zeit auf 1° West und 5° Ost positionierten Satelliten um solche „Gebrauchsatelliten“. Außerdem könnten Satelliten umgeschwenkt werden, so daß sich die ganze Ausleuchtzone verschiebt.
- (102) Nach den Erkenntnissen der Kommission ist es zwar durchaus möglich, Satelliten auf ein anderes Gebiet auf der Erdoberfläche neu auszurichten, doch dürfte in einem solchen Fall die Ausleuchtzone keineswegs optimal sein, da der Satellit ursprünglich nicht für die Ausleuchtung dieser Zone bestimmt war. Davon abgesehen müßten — sollte sich ein unabhängiger Satellitenbetreiber zu einem derartigen Unterfangen entschließen — die entsprechend neu ausgerichteten Satelliten mit der Hot-Bird-Position des Gemeinschaftsunternehmens und dessen Wettbewerbsvorsprung beim Programmangebot (15-30) Fernsehkanäle, von denen einige nordische Kanäle für andere Satellitenbetreiber nicht zugänglich sind — konkurrieren.
- (103) Aus den genannten Gründen dürfte es für ein neues Unternehmen wirtschaftlich kaum sinnvoll sein, in den Markt für die Bereitstellung von Transponderkapazität für den nordischen Raum mit Gebrauchsatelliten einzusteigen.

d) *Umstellung auf die Digitaltechnik*

- (104) Durch die Einführung der Digitaltechnik wird die Übertragungskapazität eines Satelliten um das Fünf- bis Zehnfache erweitert. Die kommerzielle Umstellung auf die digitale Übertragung wird (. . . . .) in den kommenden ein oder zwei Jahren erfolgen. Der Übergang von der Analog- zur Digitaltechnik bringt jedoch mit sich, daß die meisten Empfangsanlagen der Kabelnetzbetreiber und der direktempfangenden Haushalte unter hohem Investitionsaufwand ersetzt werden müssen. Für die Anschaffung eines digitalen Decoders müßten direktempfangende Haushalte mindestens (. . . . .) ECU aufbringen. Schon deshalb werden nach übereinstimmender Auffassung fast aller Unternehmen, die der Kommission Unterlagen zugesandt haben, erst noch einige Jahre vergehen, bis die Mehrheit der Satellitenfernseh-Haushalte in den nordischen Ländern bereit ist, die erforderlichen Geräte zu erwerben. (. . . . .) wird allgemein davon ausgegangen, daß ein rein digitales Umfeld nicht vor Ende dieses Jahrhunderts Realität sein wird und daß die digitale und die analoge Übertragungstechnik noch über einen längeren Zeitraum hinweg nebeneinanderher bestehen werden. In dieser Übergangsphase werden Fernsehprogramme daher gleichzeitig digital und analog ausgestrahlt,

so daß zunächst mehr Kapazitäten gebraucht werden als vor der Umstellung auf die Digitaltechnik.

- (105) Darüber hinaus behält NSD weiterhin die Kontrolle über die Transponderkapazitäten der nordischen Satelliten. Es ist nicht zu verstehen, warum die Bereitstellung von den nordischen Raum abdeckenden Transpondern für potentielle neue Anbieter von Transponderkapazität durch den Umstieg auf die Digitaltechnik attraktiver werden sollte. Vernünftiger scheint die Annahme, daß potentielle neue Anbieter in einem digitalen Umfeld aus den dargelegten Gründen keine Kapazitäten für den nordischen Raum bereitstellen werden.
- (106) Der Bedarf an mehr Fernsehkanälen für themenspezifische Pay-TV-Kanäle oder Video-on-demand könnte eine starke Nachfrage nach Kapazitäten für die digitale Übertragung zur Folge haben. Der Kommission liegen Informationen vor, wonach die infolge der neuen Technik freiwerdenden Kapazitäten leicht durch die Einführung neuer kapazitätsintensiver Produkte wie Video-on-demand usw. wieder belegt werden können. Somit muß davon ausgegangen werden, daß die durch die Einführung der Digitaltechnik bedingte Zunahme der in Nordeuropa verfügbaren Transponderkapazität durch das Gemeinschaftsunternehmen selbst absorbiert wird.

A.2. **Schlußfolgerung**

- (107) In der Mitteilung vom 10. Juni 1994 über den Zugang zur Raumsegmentkapazität und deren Bereitstellung im Rahmen der Satellitenkommunikation kündigte die Kommission an, mit Hilfe der Wettbewerbsregeln alle in der Europäischen Union bestehenden nationalen Beschränkungen für den Raumsegmentzugang beseitigen zu wollen. Erneut bekräftigt wurde diese Absicht in der Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament und an den Rat über den Stand der Umsetzung der Richtlinie 90/388/EWG über den Wettbewerb auf dem Markt für Telekommunikationsdienste (KOM(95) 113 endg. vom 4. April 1995). Die Kommission vertrat darin vor allem die Ansicht, daß die den nationalen Fernmeldegesellschaften vormals gesetzlich garantierten beherrschenden Marktstellungen weder direkt noch indirekt durch beherrschende Marktstellungen privater Gesellschaften infolge kommerzieller Vereinbarungen ersetzt werden dürften.
- (108) Das Gemeinschaftsunternehmen wird durch den Zusammenschluß eine beherrschende Stellung auf dem Markt für Transponderdienste zur Übertragung von Satellitenfernsehen an nordische Zuschauer erwerben. Telenor kontrolliert derzeit alle drei auf 1° West positionierten Satelliten; die gegenwärtigen Leasingvereinbarungen mit NSAB (dem schwedischen Satellitenbetreiber) sichern NSDs Kontrolle über die Mehrheit der Transponderkapazität auf der Orbitposition 5° Ost.

- (109) Durch die Kontrolle über einen großen Teil der Transponderkapazität, die Verbindungen zur Kinnevik-Gruppe in ihrer Eigenschaft als Fernsehanstalt und Verteilergesellschaft, die nordische Fernsehkanäle sendet und direkt empfangenden Haushalten Satellitenfernsehkanäle anbietet, und durch die Verbindungen zu den Muttergesellschaften als Kabelnetzbetreiber wird das Gemeinschaftsunternehmen in der Lage sein, andere Satellitenbetreibergesellschaften von der Transpondervermietung an Fernsehsender auszuschließen.
- (110) Selbst wenn die Betreibergesellschaften von Astra und Eutelsat als aktuelle Wettbewerber anzusehen wären, werden sie interessierten Sendern keine Transponder zur Übertragung von Fernsehprogrammen an nordische Haushalte zur Verfügung stellen können. Die Kinnevik-Gruppe, die vier der fünf für den nordischen Raum bestimmten Astra-Transponder belegt, hat (. . . . .). Dies dürfte die marktbeherrschende Stellung von NSD stärken und ist ein Beleg für die Absicht der beteiligten Unternehmen, Astra als Wettbewerber auszuschalten. Der Schluß liegt daher nahe, daß das Gemeinschaftsunternehmen in Kürze den Markt für Transponder, die sich zur Übertragung von Fernsehsignalen an ein nordisches Publikum eignen, beherrschen wird.
- (111) Auf mittlere und lange Sicht — 1996 und darüber hinaus — ist es sehr unwahrscheinlich, daß neue Satellitenbetreibergesellschaften oder die Betreiber von Astra und Eutelsat in der Lage sein werden, das Gemeinschaftsunternehmen in seiner beherrschenden Stellung herauszufordern. Weder auf Astra bzw. Eutelsat noch auf anderen nicht von NSD kontrollierten Satelliten wird in den kommenden zwei bis drei Jahren ausreichende Kapazität verfügbar sein. Noch mehr Zeit dürfte vergehen, bis sich die Einführung der Digitaltechnik auf das Kapazitätsangebot auswirkt. Die mit der neuen Technik hinzugewonnene Kapazität dürfte von dem Gemeinschaftsunternehmen völlig absorbiert werden. Außerdem wird der Wettbewerb der beteiligten Unternehmen innerhalb des Gemeinschaftsunternehmens von dessen Gesamtleitung bestimmt, die festlegt, welche Gesellschaften via NSD-Satelliten senden dürfen. NSD wird daher sogar mittel- und langfristig seine beherrschende Stellung auf diesem Markt aufrechterhalten können.
- (112) Diese Schlußfolgerungen werden durch die Existenz der (. . . . Sonderrechten . . . .) auf 5° Ost verstärkt, selbst wenn diese nicht als Nebenabreden angesehen werden und daher gemäß Artikel 85 des Vertrags beurteilt werden müssen.

## B. DER BETRIEB VON KABELNETZEN

### B.1. Marktstruktur

- (113) Im nordischen Raum sind von den insgesamt 10 Millionen Haushalten etwa 4,2 Millionen verkabelt.

Die Zahl der Kabelanschlüsse wird in den kommenden Jahren voraussichtlich nur langsam zunehmen, da die meisten Gebiete, in denen die Verkabelung wirtschaftlich interessant ist, inzwischen angeschlossen sind. Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern wird der Kabelfernsehsektor im nordischen Raum durch kleinere Netze mit relativ wenigen Anschlüssen geprägt. Allerdings sind viele solche Netze in der Hand einiger weniger großer Betreiber, die damit über 80 % aller Anschlüsse kontrollieren.

#### a) Dänemark

- (114) Von den rund 2,3 Millionen Haushalten in Dänemark sind 1,05 Millionen an Kabelnetze und 250 000 an SMATV-Netze angeschlossen. Die TD-Tochter TD Kabel TV betreibt das größte Netz und versorgt ungefähr (600-700 000) Haushalte (d. h. etwa 50 % aller Haushalte mit Kabel- oder SMATV-Anschluß). Der zweitgrößte Versorger ist mit rund (100-150 000) Haushalten die vom schwedischen Telekommunikationsunternehmen Telia kontrollierte Stofa A/S. Neben diesen beiden Unternehmen sind auf dem Markt zahlreiche Betreiber von Gemeinschaftsantennenanlagen tätig.
- (115) Bisher war der Zutritt zum dänischen Kabelfernseh-Markt mit einem Komplett-Angebot nicht möglich, da TD über ein gesetzliches Monopol für den Besitz von Infrastrukturen für den kommerziellen Kabelfernsehbetrieb und die überörtliche Übertragung von Fernsehsignalen per Kabel verfügte. Im April 1995 beschloß das dänische Parlament jedoch, das Telekommunikationswesen und den Kabelfernsehbetrieb in zwei Stufen zu liberalisieren; Stufe 1 ist am 1. Juli 1995 in Kraft getreten, Stufe 2 soll spätestens am 1. Januar 1998 in Kraft treten. Mit Beginn der ersten Stufe dürfen auch andere Betreiber als TD über eigene Kabelinfrastrukturen verfügen. Bis zum Beginn der zweiten Stufe behält TD allerdings das Monopol für die Bereitstellung von Infrastruktur für die Übertragung von Rundfunk- und Fernsehsignalen und andere Telekommunikationsdienste über die Gemeindegrenzen hinweg. Dritte dürfen in diesem Zeitraum zwar TD-Leitungen mieten, aber mit der eigenen Infrastruktur keine Übertragung über Gemeindegrenzen hinweg anbieten. Dänemark besteht aus 275 Gemeinden mit durchschnittlich 19 000 Einwohnern.
- (116) Der Ausschluß anderer Unternehmen von der Bereitstellung von Infrastruktur für überörtliche Übertragungen trotz der Liberalisierung hat zur Folge, daß diesen die Größenvorteile verweigert werden, aus denen TD derzeit Nutzen zieht. Außerdem wird TD in die Lage versetzt, Kenntnis von den strategischen Absichten ihrer Konkurrenten zu erhalten, da deren Übertragungsangebote notwendigerweise einen Vertrag mit TD über die Nutzung der TD-Infrastruktur voraussetzen. TD hingegen kann Übertragungen anbieten, ohne vorher zu Verhandlungen über die Nutzung der Infrastruktur anderer Unternehmen gezwungen gewesen zu sein.

(117) Infolge des gesetzlichen Monopols hat TD auf dem dänischen Kabelfernsehmarkt eine sehr starke Stellung inne. Mit Beginn der ersten Stufe wird TD einige ausschließliche Rechte verlieren; dennoch wird das Unternehmen mit Hilfe der verbleibenden geschützten Rechte seine Stellung behalten oder sogar ausbauen können. Obwohl sich die Rechtslage voraussichtlich ändert, machen die für den Aufbau eines Kabelnetzes erforderlichen hohen Investitionen in Verbindung mit der bereits jetzt beherrschenden Stellung von TD den Marktzutritt neuer Anbieter unwahrscheinlich. Der geplante Zusammenschluß würde die beherrschende Stellung von TD weiter stärken (siehe Abschnitt B.2 und B.3).

(118) Stofa A/S, ein privater dänischer Kabelfernseh-Betreiber, hat bei der Kommission eine Beschwerde gegen die dänischen Kabelfernseh-Vorschriften eingereicht. Die Kommission hat die dänischen Behörden zu den von Stofa angeführten Punkten befragt<sup>(1)</sup> und sie aufgefordert, das für private Unternehmen geltende Verbot des Besitzes von Kabelnetzen aufzuheben und zu gewährleisten, daß auch andere Unternehmen als TD über die Gemeindegrenzen hinweg übertragen dürfen.

#### b) *Norwegen*

(119) Von den rund 1,9 Millionen Haushalten in Norwegen sind 565 000 an das Kabelnetz und 20 000 an Gemeinschaftsantennenanlagen angeschlossen. Drei große Betreiber versorgen ungefähr 70 % aller Kabelhaushalte. Der größte Betreiber ist mit rund (180-200 000) Anschlüssen (ca. 30 %) die NT-Tochter Telenor Avidi. 22 % der Anschlüsse entfallen auf die im Besitz der Helsinki Media SA befindliche Janco Kabel-TV AS, weitere 20 % auf Norkabel AS, zu deren Eigentümern u. a. TCI zählt.

(120) Die Ausstrahlung von Satellitenprogrammen über das Kabelnetz erfordert in Norwegen keine besondere Lizenz. Kabelfernsehbetreiber sind von Rechts wegen verpflichtet, die beiden nationalen Programme NRK und TV2 zu übertragen. Außerdem müssen Vereinbarungen über die Übertragung von Satellitenprogrammen eine Klausel enthalten, die norwegischen Kabelnetzbetreibern den Beitritt zu den gleichen Bedingungen ermöglicht.

(121) Trotz der Marktführerschaft von NT wird der Markt für Kabelfernsehen in Norwegen durch den Wettbewerb dreier fast gleich starker Konkurrenten geprägt, und NT verfügt derzeit wahrscheinlich nicht über eine beherrschende Stellung. Nach

Auffassung der norwegischen Wettbewerbsbehörde ist der direkte Wettbewerb der Kabelnetz-Betreiber in einem erheblichen Ausmaß möglich, da ungefähr zwei Drittel der angeschlossenen Haushalte zwischen den Kabelanbietern wählen können. Außerdem dürfte der Kabelfernseh-Markt um jährlich 2-3 % wachsen, und es wird damit gerechnet, daß zwischen 40 und 50 % aller Haushalte über einen Kabelanschluß verfügen werden.

#### c) *Schweden*

(122) Von den rund 3,9 Millionen schwedischen Haushalten sind etwa 1,9 Millionen an das Kabelnetz und ungefähr 600 000 an Gemeinschaftsantennenanlagen angeschlossen. Mit ungefähr 1,2 Millionen angeschlossenen Haushalten (ca. 50 % aller Anschlüsse) nimmt die Svenska Kabel-TV AB, die sich im Besitz von Telia AB befindet (deren Hauptanteilseigner der schwedische Staat ist), eine beherrschende Stellung ein. (.....). Kinnevik ist mit 37,4 % an dem mit rund 300 000 Abonnenten (ca. 18 % aller Anschlüsse) zweitgrößten Anbieter Kabelvision AB beteiligt (Mehrheitsaktionär ist (.....)). Zwei andere Unternehmen — Stjern-TV AB und Schweden-On-Line AB — verfügen jeweils über ungefähr 150 000 Anschlüsse. In dem 1992 erlassenen Gesetz über den Kabelbetrieb wurden alle nennenswerten Marktzutrittschranken abgeschafft.

(123) Kinnevik ist mit 37,4 % an Kabelvision beteiligt und (.....) 1993 stoppte Kabelvision die Ausstrahlung der Pay-TV-Programme von FilmNet und nahm sie erst nach Einschreiten der schwedischen Wettbewerbsbehörde 1994 wieder auf. Aus diesem Verhalten kann geschlossen werden, daß Kinnevik einen bedeutenden Einfluß auf die Geschäftspolitik von Kabelvision ausübt. Auf jeden Fall wird das Verhalten etwaiger Wettbewerber schon durch die Tatsache beeinflusst, daß sie mit einer möglichen Einflußnahme von Kinnevik auf die Geschäftsstrategie von Kabelvision zu rechnen haben.

#### d) *Finnland*

(124) Von den rund 1,9 Millionen Haushalten sind ungefähr 780 000 an Kabelnetze und rund 100 000 an Gemeinschaftsantennenanlagen angeschlossen. Der größte Kabelfernsehanbieter ist mit über 190 000 angeschlossenen Haushalten (etwa 20 % aller Anschlüsse) die im Besitz der Helsinki Media befindliche Helsinki Television OY, gefolgt von der Telecom-Kabel-TV OY, einem Unternehmen der staatlichen Telekommunikationsgesellschaft, mit ungefähr 120 000 Anschlüssen. Vier kleinere Unternehmen besorgen jeweils 4-6 % aller Anschlüsse, während die übrigen Haushalte (ca. 40 %) von zahlreichen kleinen Anbietern versorgt werden.

<sup>(1)</sup> Schreiben der Kommission an die dänische Regierung vom 23. 12. 1994.

- (125) Die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen sind nicht auf dem finnischen Kabelfernsehmarkt vertreten, (.....).

### B.2. Auswirkungen von NSD auf den Markt für Kabelfernsehen

- (126) Die von der Kommission befragten Betreiber haben angegeben, daß sie aus Wettbewerbsgründen nicht umhin kommen werden, zumindest in Dänemark, Norwegen und Schweden das NSD-Programmpaket anzubieten. Wegen der beherrschenden Stellung von NSD auf dem Transpondermarkt wird das Gemeinschaftsunternehmen über eine starke Stellung gegenüber den Kabelanbietern verfügen, da diese künftig mit NSD verhandeln müssen, um die Fernsehprogramme zu erhalten, und nicht mehr wie bisher direkt mit den Fernsehanstalten. Die Gründung von NSD wird daher die Verhandlungsposition der Kabel-TV-Betreiber in einem erheblichen Umfang verändern.
- (127) Die beteiligten Unternehmen haben geltend gemacht, daß die Gründung von NSD unabhängige Kabelanbieter nicht daran hindern würde, unmittelbar mit Kinnevik über die Übertragungsrechte für die TV3-Programme und die anderen Programme von Kinnevik zu verhandeln, wenn sie nicht mit NSD verhandeln wollten. Obwohl die NSD-Vereinbarung solchen Geschäften nicht entgegensteht, ist davon auszugehen, daß den beteiligten Unternehmen daran gelegen ist, die Programme von Kinnevik über das NSD-Paket zu vertreiben. Überdies werden unabhängige Anbieter mit NSD verhandeln müssen, um all jene Programme in ihr Netz einspeisen zu können, für die NSD höchstwahrscheinlich die ausschließlichen Rechte erhält (.... Angabe der Kanäle... und wahrscheinlich noch weitere, da NSD den Erwerb solcher ausschließlicher Rechte ausdrücklich anstrebt). Realistischerweise ist daher anzunehmen, daß die Mehrheit der Kabelanbieter direkt mit NSD um die Übertragungsrechte für das NSD-Programmpaket verhandeln wird. Grundsätzlich können die Kabelbetreiber zwar auch Programme von Astra oder anderen nicht von NSD kontrollierten Satelliten erhalten und hierfür direkt mit den Fernsehanstalten verhandeln; von diesen Satelliten werden jedoch keine Programme in nordischen Sprachen gesendet.
- (128) Überdies würden unabhängige Kabelnetzbetreiber in Dänemark, Norwegen und Schweden zu Verhandlungen mit einem Konkurrenten über Preise und sonstige Konditionen gezwungen (dies trifft auch auf Direktverhandlungen der Betreiber mit Kinnevik zu, da Kinnevik zu NSD gehört). Diese Feststellung gilt auch für Gebiete, in denen die Haushalte zwischen Kabelanschluß und eigener Satellitenantenne wählen können, da NSD ebenfalls den Markt für den Satelliten-Direktempfang kontrollieren wird. NSD wäre somit in der Lage, unabhängige Anbieter von Kabelprogrammen durch diskriminierende Preise oder sonstige Konditionen gegenüber den Betreiberunternehmen

der eigenen Muttergesellschaften oder zugunsten ihres Direktübertragungsgeschäfts zu benachteiligen.

- (129) Zahlreiche unabhängige Kabelanbieter, die der Kommission Unterlagen zur Verfügung gestellt haben, zeigten sich sehr besorgt über die Möglichkeit, von NSD zugunsten eigener Unternehmen benachteiligt zu werden. Auch ohne diskriminierende Verhaltensweisen könnte NSD wegen seiner beherrschenden Stellung auf dem Transpondermarkt die eigene Stellung auf den Märkten für Kabelfernsehen ausnutzen.
- (130) Nach eigenen Angaben wollen die beteiligten Unternehmen im Bereich der Digitaltechnik ein gemeinsames Nordic-Verschlüsselungssystem und eine gemeinsame Kopfstation (.....) verwenden. NSD soll das System und die Kopfstation kontrollieren und (.... Dienstleistungen ....) anbieten. Nach Auffassung der beteiligten Unternehmen wäre diese Lösung für viele Kabelanbieter wirtschaftlich attraktiv, da sie ein Ver- und Entschlüsselungssystem in jeder einzelnen Kopfstation entbehrlich macht und so zu einer deutlichen Verringerung der Kosten führt. Dieses Angebot ist gerade in Gebieten mit vielen kleineren Kabelnetzen wie im nordischen Raum besonders interessant. Einige unabhängige Kabelanbieter verfügen über Hunderte von Kopfstationen und benötigen bei der derzeitigen Technik einen Decoder je Kopfstation und Programm. Vielen Betreibern würde es mit Sicherheit widerstreben, das eigene Abonnenenverwaltungssystem aufzugeben, da es sich hier um einen wichtigen Teilbereich des Kabelgeschäfts handelt und ein solcher Verzicht sie in die Abhängigkeit von NSD bringen würde. Angesichts der wirtschaftlichen Vorteile für die verkabelten Haushalte und der Tatsache, daß an das Kabelnetz angeschlossene Abonnenen die Bereitstellung der transparenten Übertragung zusammen mit Abonnenenautorisierungssystemen und -verwaltungssystemen durch NSD anstelle der herkömmlichen Methode nicht bemerken würden, wäre es für einen kleineren Anbieter schwierig, ein solches Angebot zurückzuweisen, wenn diese Pläne in die Realität umgesetzt würden.
- (131) Wenn NSD mit Hilfe der Digitaltechnik ein solches System entwickelt und verwendet, wird die Mehrheit der verkabelten Haushalte im nordischen Raum mit höchster Wahrscheinlichkeit mit Hilfe des gemeinsamen Verschlüsselungssystems von NSD transparente Übertragungen empfangen (.....). Es ist daher auch schwierig, die wirtschaftlichen und wettbewerblichen Aspekte einer transparenten Übertragung abzuschätzen. Jedoch ist davon auszugehen, daß NSD durch die Kontrolle über solch ein System gegenüber den Fernsehanstalten seine Stellung als Kontrolleur des Zugangs zu den nordischen Kabelnetzen stärken würde. Programmanbieter könnten ohne das NSD-Verschlüsselungssystem — falls ein solches entwickelt wird — nur schwer Zugang zu den Kabelnetzen erlangen.

**B.3. Schlußfolgerungen**

*Dänemark*

- (132) TD kontrolliert ungefähr 50 % der Kabelanschlüsse in Dänemark und verfügt auf dem dortigen Markt aufgrund der Rechtslage über eine beherrschende Stellung. Das geplante Gemeinschaftsunternehmen wird diese beherrschende Stellung von TD aus folgenden Gründen stärken:
  - i) NSD wird TD beim Angebot von Programmen an dänische Kabelnetzbetreiber bevorzugen können.
  - ii) Die Monopolstellung von NSD beim Programmangebot wird zur Folge haben, daß die den Kabelnetzbetreibern angebotenen Bedingungen möglichst günstig für TD sein werden.
  - iii) Die mit TD konkurrierenden Betreiber werden gezwungen sein, mit TD als einem an NSD beteiligten Unternehmen zu verhandeln.

Dies wird sich mit der ersten Liberalisierungsstufe kaum ändern, da TD dank seines früheren gesetzlichen Monopols zahlreiche Vorteile gegenüber den Konkurrenten behalten wird.

*Schweden, Norwegen und Finnland*

- (133) Die Parteien kontrollieren oder beeinflussen ungefähr jeweils 18 % bzw. 30 % der Kabel- und SMATV-Anschlüsse in Norwegen und Schweden, nicht jedoch in Finnland. Wegen der beherrschenden Stellung von NSD auf dem Transpondermarkt gelten die Ausführungen unter den Punkten i) bis iii) in gleichem Maß für die Wettbewerbslage der Kabelnetzbetreiber in Norwegen und Schweden.
- (134) Wegen der relativ starken Position mancher Konkurrenten in Norwegen und Schweden ist es jedoch unwahrscheinlich, daß der Zusammenschluß zur Begründung einer beherrschenden Stellung in diesen beiden Ländern führen wird.

**C. DER VERTRIEB VON SATELLITEN-PAY-TV-PROGRAMMEN UND ANDEREN VERSCHLÜSSELTEN FERNSEHKANÄLEN IM DIREKTEMPFANG**

**C.1. Marktstruktur**

- (135) Auf diesem Markt sind derzeit drei größere Vertriebs Händler tätig. FilmNet (Multichoice), Telenor CTV und Viasat. Um wettbewerbsfähig zu sein, muß ein Vertriebs Händler Chipkarten mit einem für viele Zuschauer attraktiven Programm oder Programmpaket anbieten. Derzeit bieten die Vertriebs Händler folgende Programme auf ihren Chipkarten an:
  - Die FilmNet-Karte enthält den unternehmenseigenen Pay-TV-Kanal FilmNet Plus, den Film Net Complete Movie Channel und BBC, in Dänemark nur FilmNet Plus und/oder den FilmNet Complete Movie Channel;

- Die CTV-Karte von Telenor CTV enthält MTV, Eurosport Nordic, Discovery, Children's Channel, CNN und den FilmNet Complete Movie Channel, in Schweden (und nach Plänen des Unternehmens künftig auch in Dänemark) ebenfalls FilmNet Plus;
- Die Viasat-Karte enthält TV3 (dänische, schwedische oder norwegische Version) sowie die eigenen Pay-TV-Programme TV 1000, Film Max und TV 1000 Cinema.

Nach Auskunft (...) haben Viasat, FilmNet und Telenor CTV bis März 1995 in den nordischen Ländern folgende Verkaufszahlen für ihre Chipkarten erreicht:

(Anzahl der verkauften Karten)

<b>Dänemark</b>	
Viasat	> 100 000
FilmNet	> 25 000
Telenor CTV	< 10 000
<b>Norwegen</b>	
Viasat	> 100 000
FilmNet	> 25 000
Telenor CTV	> 25 000
<b>Schweden</b>	
Viasat	> 250 000
FilmNet	> 25 000
Telenor CTV	> 25 000
<b>Finnland</b>	
Viasat	0
FilmNet	< 10 000
Telenor CTV	> 10 000
<b>Nordischer Raum insgesamt</b>	
Viasat	> 500 000
FilmNet	> 100 000
Telenor CTV	> 50 000

- (136) Gemessen an der Anzahl der verkauften Karten verfügt Viasat über eine sehr starke Stellung auf diesem Markt. Nach der Vereinbarung zwischen FilmNet und Telenor (s. u.) wird (...). Allerdings wird auch die Chipkarte von Viasat dieses Paket (. . CTV. .) und darüber hinaus die Programme von Kinnevik enthalten, für die Viasat über die Alleinvertriebsrechte verfügen wird. Daraus kann geschlossen werden, daß der Zusammenschluß Viasat eine beherrschende Stellung verschaffen wird. (...).
- (137) Die Vereinbarung von FilmNet und Telenor: FilmNet wird derzeit vom Thor-Satelliten ausgestrahlt. Die Miete eines Transponders auf dem Thor-Satelliten und der Vertrieb des CTV-Pakets von Telenor durch den FilmNet-Vertriebs Händler

Multichoice in Schweden beruhen auf einer Vereinbarung mit Telenor AS von Oktober 1992. FilmNet sah seine Interessen als Pay TV-Vertriebs Händler im nordischen Raum durch die NSD-Gründung bedroht und hat bei der Kommission eine Beschwerde gegen den vorgeschlagenen Zusammenschluß eingereicht. Außerdem hat Nethold (der Eigentümer von FilmNet und Multichoice) gegen Telenor wegen mehrerer angeblicher Verstöße gegen die Vereinbarung gerichtliche Schritte eingeleitet. Im Dezember 1994 untersagte ein norwegisches Gericht Telenor durch einstweilige Verfügung u. a. die Durchführung der Vereinbarung mit den Viasat-Unternehmen, die Viasat den Vertrieb des CTV-Pakets von Telenor gestattet. Dieser Gerichtsbeschuß hätte die Gründung von NSD blockiert und zwang die beteiligten Unternehmen, mit Nethold über einen Vergleich zu verhandeln. In einer Vereinbarung vom 29. März 1995 (...).

### C.2. Ausschlußeffecte auf dem Markt für den Vertrieb von Fernsehprogrammen aufgrund der NSD-Gründung

(138) Die Gründung von NSD wird Konkurrenten aus folgenden Gründen von diesem Markt ausschließen:

- i) Wegen der Kontrolle über die auf den nordischen Raum ausgerichteten Transponderkapazitäten und der Verbindungen zu dem Fernsehveranstalter Kinnevik wird NSD der dominierende Anbieter von Fernsehprogrammen für die nordischen Zuschauer sein.
- ii) Wie oben ausgeführt (siehe Randnummern 126-131), wird NSD wegen der Beziehungen seiner Muttergesellschaften zu den Kabelbetreibern den Zugang zum nordischen Kabelsektor in einem erheblichen Ausmaß kontrollieren.

Für einen neuen Vertriebs Händler von Fernsehprogrammen wäre somit auf dem nordischen Markt wenig Platz. Es ist daher unwahrscheinlich, daß ein potentieller Wettbewerber in der Lage sein wird, ein gegenüber NSD konkurrenzfähiges Vertriebsgeschäft im nordischen Raum aufzubauen.

(139) Die beteiligten Unternehmen verweisen darauf, daß die NSD-Vereinbarung es einem unabhängigen Programmanbieter ermöglicht, auch ohne Vertriebsvereinbarungen mit den Vertriebsunternehmen der NSD-Gründer Transponder von NSD zu mieten. Ein solcher Programmanbieter könne auch mit anderen Vertriebs Händlern Vereinbarungen schließen. Zur Bestätigung ihrer Ansicht führen sie die obengenannte neue Vereinbarung mit FilmNet an.

(140) Dennoch wäre ein solcher Programmanbieter zu einer Vereinbarung mit der u. a. von Kinnevik kontrollierten NSD gezwungen. Kinnevik könnte somit die Preise und sonstigen Bedingungen des Mietvertrags beeinflussen, und Viasat erhielte Informationen über ihre etwaigen Wettbewerber.

(141) Außerdem ist es höchst unwahrscheinlich, daß NSD Transponder an Programmanbieter vermieten würde, ohne dies von einer Vertriebsvereinbarung zwischen dem Anbieter und dem Vertriebsunternehmen von Kinnevik abhängig zu machen. Aus den von den beteiligten Unternehmen vorgelegten Informationen geht hervor, daß die NSD-Transponder in erster Linie der Entwicklung eines Satellitenfernseh-Vertriebssystems für den nordischen Raum dienen sollen. Eine Vermietung von Transpondern an Programmanbieter, die ihre Programme nicht über NSD vertreiben lassen wollen, würde diese Strategie unterlaufen. Außerdem ist NSD angesichts des derzeitigen Mangels an Transponderkapazitäten nicht auf eine Vermietung von Transpondern an solche Anbieter angewiesen. Der Versuch, die Politik der „freien“ Vermietung durch den Hinweis auf die neue Vereinbarung mit FilmNet zu bestätigen, überzeugt nicht; diese Vereinbarung ist das Ergebnis eines Vergleichs. FilmNet hatte durch die Herbeiführung eines Gerichtsbeschlusses in Norwegen Teile des NSD-Vorhabens blockiert und Telenor damit zu einem Vergleich gezwungen. Vor dem Gerichtsbeschuß hegten die beteiligten Unternehmen keineswegs die Absicht, mit FilmNet zu einem Vergleich zu kommen.

### C.3. Schlußfolgerungen

(142) Die Marktausschlußeffecte der NSD-Gründung gegenüber neuen Anbietern bedeuten, daß Viasat und FilmNet wahrscheinlich die beiden einzigen Wettbewerber auf diesem Markt sein werden.

(143) Die Vereinbarung zwischen FilmNet und Telenor ermöglicht FilmNet (...) und den weiteren Absatz eigener Chipkarten. Damit behält FilmNet die Kontrolle über sein System der Abonnentenautorisierung und -verwaltung. Auf den ersten Blick bleibt FilmNet aufgrund dieser Vereinbarung ein wichtiges Unternehmen auf dem Markt für den Vertrieb von Fernsehprogrammen für den Satelliten-Direktempfang. Allerdings wird Viasat die eigene Stellung auf diesem Markt mit Hilfe des attraktiven neuen Programmpakets stärken und die Position von FilmNet als wichtigem Anbieter aushöhlen.

(144) Zusammenfassend bleibt daher festzuhalten, daß Viasat durch den Zusammenschluß eine beherrschende Stellung auf diesem Markt erlangen wird.

### D. WIRTSCHAFTLICHER UND TECHNISCHER FORTSCHRITT

(145) Nach Ansicht der beteiligten Unternehmen führt NSD zu wirtschaftlichem und technischem Fortschritt. Kurz- und mittelfristig wird die Entwicklung einer nordischen Hot-Bird-Position die Ausstrahlung von Satellitenprogrammen im nordischen Raum verbessern, und langfristig wird NSD nach Umstellung auf die Digitaltechnik nach Ansicht der Parteien den Kabelnetz- und SMATV-Betreibern wesentliche Einsparungen zugunsten der Verbraucher ermöglichen.

- (146) Die Kommission kann sich dieser Argumentation jedoch nicht anschließen, denn tatsächlich verbessert NSD kurz- und mittelfristig die Ausstrahlung von Satellitenprogrammen im nordischen Raum nicht, da durch das Gemeinschaftsunternehmen keine neuen Transponderkapazitäten geschaffen werden. Die Zahl der den Zuschauern im nordischen Raum angebotenen Satellitenprogramme wird daher durch diesen Zusammenschluß nicht beeinflusst. Zwar erkennt die Kommission an, daß ein Satellitenbetreiber zur Vermarktung seiner Satellitenposition in der Lage sein muß, aber eine vertikale Integration hält sie hierzu nicht für erforderlich. Folglich ist es wahrscheinlicher, daß sich der Zusammenschluß vielmehr auf die Aufteilung der freien Transponderkapazitäten auf die Programmanbieter auswirken wird.
- (147) Langfristig planen die beteiligten Unternehmen, mit der Umstellung auf die Digitaltechnik über NSD eine integrierte Infrastruktur für den Vertrieb von Satellitenfernsehen und damit zusammenhängende Dienstleistungen anzubieten.
- (148) Die beteiligten Unternehmen wollen nach eigenen Angaben im Bereich der Digitaltechnik ein gemeinsames Nordic-Verschlüsselungssystem für Direktempfang, SMATV-Netze und Kabelfernsehen (...) verwenden. Die einzelnen Haushalte benötigen dann nur noch einen Decoder. Dabei spielt es keine Rolle, ob sie an das Kabelnetz oder an eine Satellitenantenne angeschlossen sind. Mit anderen Worten, die verschiedenen Abonnentenautorisierungs- und -verwaltungssysteme für Direktempfang, Gemeinschaftsantennen und Kabelnetze können zusammengelegt werden. Kabelnetzbetreiber wären zudem nicht mehr gezwungen, in sämtlichen Kopfstationen ihre Signale zu ent- und zu verschlüsseln, und könnten beträchtliche Kosten sparen. Mit diesem System könnten unabhängige Kabelnetzbetreiber nach Angaben der beteiligten Unternehmen auch Programme über NSD beziehen und gleichzeitig ihre eigenen Abonnentenverwaltungssysteme weiternutzen. SMATV-Anlagen hätten bessere Empfangsmöglichkeiten für Pay-TV und könnten sogar eigene Abonnentenverwaltungssysteme einrichten, was heute praktisch nicht möglich ist.
- (149) Wegen NSD's beherrschender Stellung als Programmanbieter von nordischen Transpondern hält es die Kommission für wahrscheinlich, daß die Mehrheit der direktempfangenden Haushalte und der unabhängigen Kabelnetzwerkbetreiber in den nordischen Ländern gezwungen sein wird, das Entschlüsselungssystem von NSD zu verwenden. Fernsehanstalten, die nordischen Zuschauern Programme anbieten wollen, werden das NSD-System mieten müssen. Wird das Vorhaben verwirklicht, würde das gemeinsame Verschlüsselungssystem von NSD zum dominierenden System im nordischen Raum.
- (150) Die Kommission räumt ein, daß ein integriertes System für die Fernsehübertragung via Satellit langfristig wirtschaftlichen Nutzen bringt (...). Es läßt sich daher nicht feststellen, inwieweit NSD mit Hilfe des geplanten gemeinsamen Verschlüsselungssystems in der Lage sein wird, Programmanbieter von der Übertragung von Fernsehprogrammen in den nordischen Raum auszuschließen. Ein geschlossenes Verschlüsselungssystem könnte zu einer in hohem Maß wettbewerbswidrigen Infrastruktur führen. Dies trübe auch auf ein den Markt beherrschendes offenes System zu, wenn Dritte vom Zugang zu diesem System ausgeschlossen würden (...).
- (151) Die Kommission ist zu der Auffassung gelangt, daß eine Infrastruktur in der von den beteiligten Unternehmen beschriebenen Form äußerst leistungsfähig und vorteilhaft für die Verbraucher sein könnte. Allerdings muß sie offen und für alle Interessenten zugänglich sein. Bei der Beteiligung eines so mächtigen Programmanbieters wie Kinnevik am Gemeinschaftsunternehmen ist das Risiko groß, daß dies nicht der Fall sein wird. Wahrscheinlich wird der Zusammenschluß daher die Programmvierfalt für die nordischen Haushalte verringern. Außerdem ist ein vertikaler Zusammenschluß in der geplanten Form nach Auffassung der Kommission nicht erforderlich, um die beschriebene integrierte Infrastruktur zu entwickeln.
- (152) Aus diesen Gründen kann den Argumenten der Parteien in Bezug auf den technischen und wirtschaftlichen Fortschritt nicht zugestimmt werden, da die Bedingungen des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe b) der Fusionsverordnung nicht erfüllt sind.

#### E. VON DEN PARTEIEN ANGEBOGENE ZUSAGEN

- (153) In ihrem Schreiben vom 7. Juli 1995 schlugen die Parteien eine Reihe von Zusagen vor, um die Bedenken gegen den geplanten Zusammenschluß auszuräumen. Die Zusagen beziehen sich auf folgende Punkte:
- TeleDanmark und Norsk Telekom verzichten auf alle Rechte, sich in den Gebrauch der Transponder von Kinnevik auf Astra einzumischen.
  - TeleDanmark und Kinnevik verzichten auf ihre (... Sonderrechte ...) an Transpondern in der schwedischen Satellitenposition 5° Ost.
  - Sie werden zwei ihrer bereits bestehenden Transponder anderen Sendern zu marktüblichen Bedingungen vom Tag der Genehmigung an zur Verfügung stellen (...). Der andere Transponder wird von NSAB gemietet, und jeder diesbezügliche Vertrag benötigt NSAB's Zustimmung. Diese Zusage wird hinfällig, wenn die Transponder nicht innerhalb von sechs Monaten vom Tag der Genehmigung von NSD an vermietet worden sind.

- NSD wird über die ersten (...) Transponder, die ihm in der Position 1° West übertragen worden sind, frei verfügen. Die Parteien werden ein Verfahren einführen, wodurch (...) von (...) zusätzlichen NSD-Transpondern von NSD unabhängigen Sendeanstalten zugänglich gemacht werden. NSD verpflichtet sich, wenigstens 60 bis höchstens 180 Tage vorher bekanntzugeben, daß neue Kapazitäten bereitgestellt werden. Dritte werden dann die Möglichkeit haben, ein verbindliches Angebot für die Anmietung dieser Kapazitäten abzugeben. NSD kann über die Transponder, die aufgrund dieses Verfahrens nicht von Dritten gemietet worden sind, frei verfügen.
- NSD wird keine Alleinvertriebsrechte für (...) nordische und internationale Kanäle erwerben. Die Zusage soll nur (...) Jahre und nur für analoge, nicht aber für digitale Übertragungen gelten.
- Wenn Kinnevik seine Kanäle Kabelfernsehbetreibern in einem bestimmten Land unentgeltlich anbietet, so wird es den Kanal (die Kanäle) auch allen anderen Kabelfernsehbetreibern unentgeltlich anbieten, solange diese freien Zugang zum Kanal bieten. Falls Kinnevik die Gebührenpflicht einführt, werden die Kanäle weiterhin zu nichtdiskriminierenden Bedingungen angeboten, solange der Kabelbetreiber freien Zugang zum Kanal bietet (...). Die Zusage gilt für (...) Jahre.
- Die Parteien verpflichten sich, alle Geschäftsbeziehungen zwischen NSD und seinen Anteilseignern nach dem Grundsatz der Unabhängigkeit zu gestalten.
- (154) Nach Auffassung der Kommission sind diese Zusagen unzureichend, um die oben erwähnte Schaffung oder Stärkung einer marktbeherrschenden Stellung zu verhindern. Die ersten drei Zusagen werden nur einen geringen Kurzeffekt auf die Verfügbarkeit von Transpondern für Dritte haben: Die erste Zusage, daß TD und NT auf alle Rechte verzichten, sich in den Gebrauch von Kinnevik's vier Astra Transpondern einzumischen, hat wahrscheinlich keinen spürbaren Effekt, da Kinnevik die Möglichkeit haben wird, über diese Transponder zu verfügen. Die zweite Zusage, auf ihre (... Sonderrechte ...) in der schwedischen Satellitenposition zu verzichten, wird keine Kurzeffekte zeitigen, da die Parteien noch immer (...) von insgesamt zehn Transpondern auf dieser Position kontrollieren würden. Überdies hindert diese Zusage NSD nicht daran, zusätzliche Transponder auf der schwedischen Position zu mieten, wenn solche verfügbar werden. Das (... Sonderrecht ...) ist keine Nebenabrede und schafft nur ein zusätzliches Element, das die Schlußfolgerungen der Kommission bestätigt (siehe Randnummer 112). Die dritte Zusage, zwei von den bestehenden Transpondern anderen Sendeanstalten zur Verfügung zu stellen, wird nur geringe Kurzeitwirkungen haben (...). Außerdem werden der Preis und andere Bedingungen von NSD festgesetzt.
- (155) Die Zusage, daß NSD (...) von zusätzlich (...) Transpondern von NSD unabhängigen Sendeanstalten zur Verfügung stellen will, beinhaltet keine zeitliche Begrenzung, weshalb unklar ist, wann zusätzliche Transponder verfügbar sein werden. Überdies wird die Tatsache, daß NSD diese (...) Transponder selbst verteilen wird, die Kontrolle darüber, ob der Preis und andere Mietbedingungen fair und nicht diskriminierend sind, in besonderem Maß erschweren.
- (156) Die Zusage, daß NSD keine Alleinvertriebsrechte an (...) Satellitenfernsehkäna len erwerben soll, ist unzureichend (...) von (...) Fernsehkanälen gehören Kinnevik, und zu diesen (...) Kanälen zählen drei der populärsten internationalen Fernsehkanäle, nämlich (...), für die NT über Alleinvertriebsrechte verfügt. Außerdem soll die Zusage nur (...) Jahre und nur für analoge, nicht aber für digitale Übertragungen gelten (...). Außerdem ist diese Zusage schwer durchzusetzen.
- (157) Die Zusage, daß Kinnevik seine Kanäle Kabelfernsehbetreibern anbieten will, ist unklar. Sie enthält einige Bedingungen und scheint die Kabelbetreiber des Rechts zu berauben, selbst ihre Programme zu wählen und eine eigene Programmpolitik und Marketingstrategie beizubehalten. Außerdem wäre es schwierig, diese Zusage durchzusetzen.
- (158) Die letzte Zusage, wonach die Parteien alle Geschäftsbeziehungen nach dem Grundsatz der Unabhängigkeit gestalten, ist sehr schwer durchzusetzen.
- (159) Die Zusagen reichen insgesamt nicht aus, um die vorerwähnten Wettbewerbsprobleme zu lösen. Sie haben eine zu geringe Tragweite, betreffen vor allem das Verhalten und wären schwer zu kontrollieren und durchzusetzen.
- (160) Der Beratende Ausschuß teilt die Auffassung der Kommission, daß die von den Parteien angebotenen Zusagen nicht ausreichen, um zur Vereinbarkeit des Gemeinschaftsunternehmens mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen zu führen. Diese Auffassung wird auch von Dritten vertreten, die die Kommission um Stellungnahme zu den Zusagen ersuchte.

## F. ABSCHLIESSENDE WÜRDIGUNG

- (161) Durch den Zusammenschluß wird NSD eine beherrschende Stellung auf dem Markt für Satellitentransponder-Dienste für die Fernsehzuschauer im nordischen Raum einnehmen.
- (162) Die beherrschende Stellung von NSD auf dem Transpondermarkt wird die beherrschende Stellung von TD auf dem Kabelfernsehmarkt in Dänemark stärken.
- (163) Viasat wird durch den Zusammenschluß eine beherrschende Stellung auf dem Markt für den DTH-Vertrieb von Pay-TV und anderen verschlüsselten Programmen erhalten.
- (164) Die vertikale Integration von NSD hat eine gegenseitige Stärkung der verschiedenen Marktpositionen der beteiligten Unternehmen zur Folge. Durch die Stellung der beteiligten Unternehmen auf den nachgelagerten Märkten für den Satellitenempfang (Kabelnetze und Programmvertrieb) wird die beherrschende Stellung auf dem Transpondermarkt verstärkt, da etwaige Konkurrenten davon abgehalten werden, über andere Transponder in den nordischen Raum zu senden.
- (165) Abgesehen von den drei in dieser Entscheidung analysierten Märkten hat die Kommission vier weitere Wirtschaftszweige — Pay-TV, andere kommerzielle Fernsehkanäle, Aufwärtsdienste und Verschlüsselungssysteme — untersucht, in denen die beteiligten Unternehmen tätig sind. Hier führt der Zusammenschluß nach den Feststellungen der Kommission weder zur Begründung noch zur Stär-

kung einer beherrschenden Stellung der beteiligten Unternehmen —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

*Artikel 1*

Der von Norsk Telekom AS, TeleDanmark A/S und Industriförvaltnings AB Kinnevik angemeldete Zusammenschluß durch Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens ist mit dem Gemeinsamen Markt und mit der Funktionsfähigkeit des EWR-Abkommens unvereinbar.

*Artikel 2*

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

1. Norsk Telekom AS  
Keysersgate 15  
N-0165 Oslo.
2. TeleDanmark A/S  
Kannikegade 16  
DK-8000 Aarhus C.
3. Industriförvaltnings AB Kinnevik  
Skeppsbron 18  
S-10313 Stockholm.

Brüssel, den 19. Juli 1995

*Für die Kommission*

Karel VAN MIERT

*Mitglied der Kommission*

## ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 18. Oktober 1995

**über eine staatliche Beihilfe des Freistaates Bayern an das EGKS-Stahlunternehmen Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH, Sulzbach-Rosenberg**

(Nur der deutsche Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(96/178/EGKS)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag über die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl, insbesondere auf Artikel 4 Buchstabe c),

gestützt auf die Entscheidung Nr. 3855/91/EGKS der Kommission vom 27. November 1991 zur Einführung gemeinschaftlicher Vorschriften über Beihilfen an die Eisen- und Stahlindustrie<sup>(1)</sup>,

nach Aufforderung der übrigen Mitgliedstaaten und sonstigen Beteiligten zur Stellungnahme gemäß Artikel 6 Absatz 4 der genannten Entscheidung,

in Anbetracht der eingegangenen Stellungnahmen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

### I

Am 30. November 1994 beschloß die Kommission, wegen einer Reihe von Darlehen in Höhe von insgesamt 49,895 Mio. DM (26,53 Mio. ECU), die der Freistaat Bayern der Neuen Maxhütte (Stahlwerke GmbH (im folgenden „NMH“ genannt) zwischen März 1993 und August 1994 gewährt hat, das Verfahren nach Artikel 6 Absatz 4 der Entscheidung Nr. 3855/91/EGKS („Stahlbeihilfenkodex“) einzuleiten. Aufgrund der von der Bundesregierung vorgelegten Informationen war die Kommission zu dem Schluß gelangt, daß die Vergabe dieser Darlehen an das Unternehmen möglicherweise nicht als Bereitstellung von haftendem Kapital entsprechend der üblichen Investitionspraxis in einer Marktwirtschaft anzusehen sei und daher eine mit dem Stahlbeihilfenkodex und dem EGKS-Vertrag nicht vereinbare staatliche Beihilfe darstellen könnte.

Die Kommission hat die Bundesregierung mit Schreiben vom 12. Dezember 1994 von ihrem Beschluß, das Verfahren zu eröffnen, unterrichtet und zur Stellungnahme sowie zur Übermittlung der ergänzenden Informationen, die sie für sachdienlich erachtet, aufgefordert. Die Antwort der deutschen Behörden vom 13. Januar 1995 enthielt zusätzliche Angaben über die Motive des Freistaates Bayern für die Darlehensvergabe, die Beweggründe der übrigen Gesellschafter, sich nicht vollständig an der Unternehmensfinanzierung zu beteiligen, sowie die Verwendung der Darlehen (zur ausführlichen Beschrei-

bung der Position der Bundesregierung siehe Abschnitt III). Die Bundesregierung verwies ferner auf ihre Stellungnahmen vom 15. Juli 1994, 14. September 1994 und 9. Dezember 1994 zum Verfahren in bezug auf die im Rahmen des Privatisierungsplans der bayerischen Staatsregierung beabsichtigten Finanzierungsmaßnahmen zugunsten der NMH und der Lech-Stahlwerke GmbH (im folgenden „LSW“ genannt), und betonte, daß die Darlehen nur im Zusammenhang mit diesem Plan gesehen werden dürften. Die Kommission entschied am 4. April 1995<sup>(2)</sup>, daß der vorgesehene Verlustausgleich in Höhe von 125,7 Mio. DM (67,81 Mio. ECU) und der Investitionszuschuß in Höhe von 56 Mio. DM (29,78 Mio. ECU) zugunsten der NMH sowie der geplante Verlustausgleich von 20 Mio. DM (10,63 Mio. ECU) für LSW mit dem Stahlbeihilfenkodex unvereinbare staatliche Beihilfen darstellen würden und daß Bayern folglich diese Beihilfen nicht gewähren darf. Diese Maßnahmen waren im Zusammenhang mit der beabsichtigten Privatisierung der Anteile, die der Freistaat Bayern an der NMH (45 %) und der LSW (19,734 %) hält, an die Aicher Gruppe vorgesehen. Die Bundesregierung reichte Klage beim Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften ein und beantragte, die Entscheidung der Kommission für nichtig zu erklären (Rechtssache C-158/95<sup>(3)</sup>). Die NMH reichte Klage beim Gericht erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften ein und beantragte ebenfalls, die Entscheidung für nichtig zu erklären (Rechtssache T-129/95<sup>(4)</sup>).

Mit der Veröffentlichung des Schreibens im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften*<sup>(5)</sup>, mit dem die Kommission die Bundesregierung von ihrem Beschluß zur Einleitung des Verfahrens in Kenntnis setzte, wurden die übrigen Mitgliedstaaten und sonstigen Beteiligten aufgefordert, sich zur Sache zu äußern.

Es sei daran erinnert, daß die Kommission am 19. Juli 1995 beschlossen hat, ein zweites Verfahren wegen Gesellschafterdarlehen zu eröffnen, die der Freistaat Bayern der NMH in vier Tranchen zwischen Juli 1994 und März 1995 in einer Gesamthöhe von 24,1125 Mio. DM (12,82 Mio. ECU) gewährt hat<sup>(6)</sup>. Diese Darlehen, von denen die Kommission bei Einleitung des vorliegenden Verfahrens noch keine Kenntnis hatte, stellen

<sup>(2)</sup> Siehe Bulletin EU 5-1995, Ziffer 1.3.55.

<sup>(3)</sup> ABl. Nr. C 208 vom 12. 8. 1995, S. 4.

<sup>(4)</sup> ABl. Nr. C 229 vom 2. 9. 1995, S. 21.

<sup>(5)</sup> ABl. Nr. C 173 vom 8. 7. 1995, S. 3.

<sup>(6)</sup> Noch nicht im Amtsblatt veröffentlicht; siehe IP (95) 780.

<sup>(1)</sup> ABl. Nr. L 362 vom 31. 12. 1991, S. 57.

möglicherweise eine unzulässige staatliche Beihilfe dar, da sich kein anderer Gesellschafter an diesen Maßnahmen zur Finanzierung des Unternehmens beteiligte, weshalb davon ausgegangen werden kann, daß sich der Staat nicht wie ein unter normalen marktwirtschaftlichen Bedingungen handelnder Kapitalgeber verhalten hat.

Im Zuge des vorliegenden Verfahrens hat die Kommission folgende Stellungnahmen erhalten:

- Die Regierung eines Mitgliedstaats erklärte, daß sie die Darlehen als staatliche Beihilfe ansieht, die den innergemeinschaftlichen Wettbewerb zum Nachteil der in ihrem Hoheitsgebiet tätigen Konkurrenten der NMH beeinträchtigt. Das Verfahren der privaten Gesellschafter und die finanzielle Lage des Unternehmens seien ein deutlicher Hinweis darauf, daß die Darlehen der öffentlichen Hand nicht mit der üblichen Anlagepraxis in einer Marktwirtschaft vereinbar sind und somit eine staatliche Beihilfe darstellen.
- Die Regierung eines anderen Mitgliedstaats hielt die Darlehen zugunsten der NMH für geeignet, auch die zu 85 % im Besitz des Unternehmens befindlichen Rohrwerke Neue Maxhütte GmbH (im folgenden „RNM“ genannt) zu begünstigen, und wies auf erhebliche Überkapazitäten auf dem europäischen Stahlrohrmarkt hin.
- Einem europäischen Stahlerzeugerverband zufolge wäre kein privater Kapitalgeber bereit gewesen, einem Unternehmen in einer finanziellen Lage wie der der NMH Kapital zu überlassen. Der Verband stufte die Darlehen als staatliche Beihilfe ein und forderte die Kommission auf, in einer abschließenden Entscheidung den deutschen Behörden die Rückforderung der Beihilfe aufzugeben.
- Ein nationaler Stahlerzeugerverband verwies auf einen Grundsatz in der Rechtsprechung über staatliche Beihilfen in der Gemeinschaft, wonach in einem Unternehmen mit gemischten Eigentumsverhältnissen wie der NMH das Verhalten des privaten Investors ein wesentlicher Indikator dafür ist, ob die Beteiligung des Staates als marktwirtschaftlich übliche Praxis angesehen werden kann. Nach Ansicht des Verbandes wies die Mitwirkung der Aicher Gruppe an der Darlehensgewährung bestimmte ungewöhnliche Merkmale auf, da die Gruppe zum Zeitpunkt der Gewährung mit dem Freistaat Bayern über den Erwerb der NMH verhandelte. Die endgültige, im März 1994 bekanntgegebene Vereinbarung sah eine umfangreiche finanzielle Unterstützung der NMH durch den Freistaat Bayern vor. Aicher hatte demnach in den Augen des Verbandes ein wichtiges Motiv, um sich direkt an dem dritten Darlehen zu beteiligen, das sich insofern von dem eines normalen Privatanlegers unterschied, als die Darlehen bei einer Veräußerung der NMH und der LSW durch die bayerische Staatsregierung effektiv getilgt würden. Diese für die Aicher Gruppe wirtschaftlich durchaus sinnvolle Mitwirkung ist nach Ansicht des Verbandes nicht geeignet, als Indikator für das normale Verhalten eines Investors herangezogen zu werden.
- Nach Auffassung eines großen europäischen Stahlunternehmens würde ein umsichtiger Kreditgeber angesichts der allseits bekannten Tatsache, daß die finanziellen Ergebnisse von Stahlunternehmen betont zyklischer Natur sind, auf eine gesicherte Rückzahlung aus Gewinnen oder Cash-flow während des gesamten Konjunkturzyklus Wert legen. Eine Darlehensbedingung, die eine Rückzahlung nur für den Fall vorsieht, daß die NMH Gewinne erzielt, könne somit nicht als normale Investitionspraxis in einer Marktwirtschaft angesehen werden. Das Unternehmen forderte die Kommission auf, in ihrer Entscheidung dem Freistaat Bayern die Rückforderung der Beihilfe aufzugeben, falls sich bei ihren Nachforschungen herausstellen sollte, daß die Darlehen in Wirklichkeit nur gewährt wurden, um die unrentablen Geschäfte der NMH aufrechtzuerhalten.
- Ein anderer europäischer Stahlerzeuger unterstrich, daß die staatlichen Darlehen für die NMH den Wettbewerb in den Sektoren, in denen er mit dem Unternehmen konkurriert, bereits verzerren.
- Ein nationaler Stahlrohrerzeugerverband unterstützte die anfängliche Sichtweise der Kommission, wonach die Darlehen des Freistaates Bayern für die NMH möglicherweise eine gegen den EGKS-Vertrag und den Stahlbeihilfenkodex verstoßende staatliche Beihilfe darstellen. Er forderte die Kommission auf, in ihrer Entscheidung festzulegen, daß der Freistaat Bayern die Beihilfe auch dann zurückfordern muß, wenn dies, wie bei jedem Privatunternehmen auch, das nicht auf staatliche Unterstützung bauen kann, zur Folge hätte, daß das Unternehmen liquidiert werden müsse.
- Eine Anwaltskanzlei, die für einen mit der NMH-Tochter RNM konkurrierenden Stahlrohrhersteller tätig ist, analysierte die vom Freistaat Bayern durchgeführten Finanzierungsmaßnahmen anhand der im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* veröffentlichten Informationen und kam zu dem Schluß, daß die Maßnahmen eine staatliche Beihilfe darstellen, die nicht mit dem Stahlbeihilfenkodex vereinbar ist. Die Anwälte wiesen darauf hin, daß die Beihilfe indirekt auch RNM zugute kommt, so daß dieser direkte Wettbewerber ihres Mandanten auf unzulässige Weise subventioniert wird.
- Ein anderer Stahlrohrhersteller wies auf die Möglichkeit hin, daß auch sein Konkurrent RNM von der finanziellen Unterstützung der NMH profitiert, und unterstrich, daß das Unternehmen Tilgung auf die Darlehen nur dann zu zahlen hätte, wenn es im Jahr zuvor Gewinn erwirtschaftet hat. Da das Unternehmen jedoch zu keinem Zeitpunkt seit seiner Gründung Gewinne erzielt habe, könne der Staat keinerlei Rückzahlungen erwarten, so daß die Darlehen als eine mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbare Beihilfe anzusehen seien.

Die Kommentare wurden der Bundesregierung mit Schreiben vom 22. August 1995 mit der Aufforderung zur Stellungnahme übermittelt. Die deutschen Behörden antworteten mit Schreiben vom 18. September 1995 und bekräftigten ihren Standpunkt, daß die Darlehen nur im Zusammenhang mit dem Privatisierungsplan der Bayeri-

schen Staatsregierung gesehen werden dürften. Den Angaben der Bundesregierung zufolge wurden die Darlehen gewährt, um den Betrieb des Unternehmens aufrechtzuerhalten, bis der Privatisierungsplan schließlich durchgeführt werden kann. Da die Kommission im April 1995 entschieden hatte, daß die für die Privatisierung erforderlichen öffentlichen Finanzhilfen eine unzulässige staatliche Beihilfe darstellen, könne der Privatisierungsplan jedoch erst realisiert werden, nachdem der Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften diese Entscheidung für nichtig erklärt habe, wovon die Bundesregierung ausgehe. Um die etwaige Veräußerung der Anteile des Freistaates Bayern an der NMH und der LSW nach der erwarteten Aufhebung der Kommissionsentscheidung nicht zu gefährden, ersuchte die Bundesregierung die Kommission für den Fall, daß sie die Darlehen endgültig als staatliche Beihilfe einstufen sollte, ihre Entscheidung zur Rückforderung der Darlehen so lange auszusetzen, bis der Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften zu einem abschließenden Urteil gelangt sei.

## II

Nach den vorliegenden Informationen stellt sich der Sachverhalt wie folgt dar:

Am 16. April 1987 wurde das Konkursverfahren über das Vermögen der Eisenwerk-Gesellschaft Maximilianshütte mbH („Maxhütte“) eröffnet. Der Konkursverwalter beschloß, den Betrieb des Unternehmens fortzuführen und einen Umstrukturierungsplan zu erstellen. Mitte 1990 übernahmen zwei neu gegründete Gesellschaften die Aktivitäten der Maxhütte i. K. Die Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH (NMH) übernahm die EGKS-Produktpaleteder vormaligen Maxhütte, die Rohrwerke Neue Maxhütte GmbH (RNM) die Rohrproduktion. Die NMH ist zu 85 % an der RNM beteiligt, die restlichen 15 % werden von Kühnlein, Nürnberg, der Haupthandelsvertretung für die erzeugten Stahlrohre, gehalten.

Die ursprünglichen Gesellschafter der NMH waren der Freistaat Bayern (45 %), die Thyssen Edelstahlwerke AG (5,5 %), die Thyssen Stahl AG (5,5 %), die Lech-Stahlwerke GmbH (11 %) die Krupp Stahl AG (11 %), die Klöckner Stahl GmbH (11 %) und die Mannesmann Röhrenwerke AG (11 %). Der Freistaat Bayern übernahm 1988 einen Anteil von 19,734 % an der LSW, um dieser eine Beteiligung an der NMH zu ermöglichen. In ihrer Entscheidung vom 26. Juli 1988 kam die Kommission zu dem Schluß, daß die staatliche Beteiligung an den beiden Unternehmen keine Elemente staatlicher Beihilfe enthält<sup>(1)</sup>.

Im August 1992 unterrichtete die Bundesregierung die Kommission von der Absicht der bayerischen Staatsregierung, der NMH ein Darlehen in Höhe von 10 Mio. DM (5,3 Mio. ECU) zu gewähren. Die Kommission gelangte

zu der Auffassung, daß dieses Darlehen keine staatliche Beihilfe darstellen würde, da alle privaten Gesellschafter bereit waren, entsprechend ihren Gesellschaftsanteilen Darlehen zu gleichen Konditionen zu gewähren. Der Freistaat hat sich somit wie die privaten Gesellschafter des Unternehmens verhalten. Von dieser Entscheidung<sup>(2)</sup> und ihrer Begründung wurde Deutschland mit Schreiben vom 2. Februar 1993 in Kenntnis gesetzt.

Mit Vertrag vom 7. Dezember 1992 und 3. März 1993 übertrug die Klöckner Stahl GmbH ihren Gesellschaftsanteil an der NMH an die Annahütte Max Aicher GmbH & Co. KG (im folgenden „Annahütte“ genannt), Hammerau, zu einem Preis von 1,00 DM (0,53 ECU). Am 14. Juni 1993 übertrugen die Krupp Stahl AG, die Thyssen Stahl AG und die Thyssen Edelstahlwerke AG ihre Gesellschaftsanteile an der NMH zu einem Kaufpreis von 200 000 DM an die LSW. Die Bundesregierung setzte die Kommission mit Schreiben vom 9. Dezember 1994 davon in Kenntnis, daß die Übertragung der Anteile unabhängig von einer Zustimmung der Gläubiger wirksam geworden sei. Mit Schreiben vom 18. September 1995 teilten die deutschen Behörden der Kommission mit, daß die Übertragung der Anteile der genannten vier Gesellschafter auf die beiden zur Aicher Gruppe gehörenden Unternehmen erst am 21. März 1994 formell wirksam geworden sei, nachdem die bayerische Staatsregierung ihre Zustimmung gegeben hatte, die nach dem Gesellschaftsvertrag erforderlich war.

Die derzeitigen Anteilsverhältnisse stellen sich somit wie folgt dar:

Freistaat Bayern	45 %
LSW	33 %
Annahütte	11 %
Mannesmann Röhrenwerke AG	11 %

Die LSW und die Annahütte werden von dem Unternehmer Aicher kontrolliert.

Die NMH produziert etwa 299 Kilotonnen pro Jahr (kt/J) Rohstahl (Kapazität: 444 kt/J), 81 kt/J Halbzeug und etwa 85 kt/J leichte und schwere Profile (Kapazität: 258 kt/J). Das Tochterunternehmen RNM erzeugt etwa 70 kt/J Rohre (Kapazität: 136 kt/J). Die NMH beschäftigt zur Zeit 1 040 Mitarbeiter, RNM beschäftigt 560. Das Unternehmen hat seit seiner Gründung Mitte 1990 keine Gewinne erwirtschaftet. Die bis Ende 1994 aufgelaufenen Verluste wurden mit 156,4 Mio. DM (83,19 Mio. ECU) festgestellt. 1993 beliefen sich die Verluste auf rund 88 Mio. DM (46,8 Mio. ECU); der Umsatz lag bei 216 Mio. DM (114,9 Mio. ECU). Die Verluste waren zu 25 % durch den mit RNM geschlossenen Ergebnisabführungsvertrag bedingt. 1994 wies die NMH bei einem Umsatz von insgesamt 284 Mio. DM (151 Mio. ECU) Verluste in Höhe von rund 44 Mio. DM (23,4 Mio. ECU) auf, die zu einem Drittel Folge des Ergebnisabführungsvertrags mit RNM waren.

<sup>(1)</sup> Siehe XVIII. Bericht über die Wettbewerbspolitik (1988), Ziffer 198, S. 163.

<sup>(2)</sup> Entscheidung der Kommission vom 23. Dezember 1992; siehe Bulletin EU 12-1992, Ziffer 1.3.78.

Seit März 1992, als Thyssen, Krupp und Klöckner den übrigen Gesellschaftern ihren Beschluß mitteilten, sich von ihren Beteiligungen zu trennen, bemühte sich die bayerische Staatsregierung um einen tragfähigen Plan zur Privatisierung und Umstrukturierung des Unternehmens. Der über die LSW an der NMH beteiligte bayerische Unternehmer Max Aicher schlug vor, das Unternehmen auf der Grundlage der herkömmlichen Hochofentechnologie umzustrukturieren und dabei die aus einer Zusammenlegung der bayerischen Stahlunternehmen NMH, Annahütte und LSW erwachsenden Synergien zu nutzen. Die Kosten dieses Planes für den Freistaat Bayern wurden letztlich auf 200 Mio. DM (106,4 Mio. ECU) geschätzt. Manfred Kühnlein, der mit 15 % an der RNM beteiligte Röhrenhändler aus Nürnberg, schlug ein M.A.R.S. genanntes Programm vor, bei dem eine Gruppe von 14 Unternehmen eine von der Voest Alpine AG und der Mercedes Benz AG entwickelte neue Recycling-Technik für Fahrzeugkarosserien zur Anwendung gebracht hätte. Die Kosten dieses Plans für den Freistaat Bayern wurden letztlich auf 280 Mio. DM (148,9 Mio. ECU) geschätzt. 1993 stellte die zu dem US Recycling-Spezialisten WMX Technologies Inc. gehörende deutsche WASTE Management GmbH eine Untersuchung über die Durchführbarkeit des Programms zum Kraftfahrzeug-Recycling an; sie gelangte Anfang 1994 zu dem Schluß, daß der Plan wirtschaftlich nicht tragfähig sei. Die bayerische Staatsregierung entschied sich im März 1994 schließlich für den Vorschlag des Unternehmers Aicher. Im Mai 1994 notifizierte die Bundesregierung der Kommission die vom Freistaat Bayern im Zusammenhang mit dem Aicher-Plan beabsichtigten finanziellen Maßnahmen.

Der Freistaat Bayern und die Max Aicher GmbH & Co. KG legten am 27. Januar 1995 vertraglich fest, daß Bayern seinen 45 %-Anteil an der NMH für 3,00 DM (1,59 ECU) an die Max Aicher GmbH & Co. KG abtritt und 80,357 % der bis Ende 1994 aufgelaufenen Verluste des Unternehmens übernimmt. Bei Verlusten von 156,4 Mio. DM (83,19 Mio. ECU), wie sie abschließend festgestellt wurden, hätte die Zahlung des Freistaates aufgrund des Vertrages daher 125,7 Mio. DM (67,81 Mio. ECU) betragen. Die Gesellschafterdarlehen des Freistaates konnten nach dem Vertrag mit dem vorgesehenen Beitrag verrechnet werden, sobald der Vertrag wirksam wird. Die Vertragspartner haben weiterhin vereinbart, daß der Freistaat Bayern bis zu 56 Mio. DM (29,78 Mio. ECU) für bestimmte Investitionen bereitstellt. In einem zweiten Vertrag vom 27. Januar 1995 vereinbarten der Freistaat Bayern und Herr Aicher, daß der Freistaat seinen Anteil von 19,734 % am Kapital der LSW für 1,00 DM (0,53 ECU) an Herrn Aicher verkauft und eine „Ausgleichszahlung“ in Höhe von 20 Mio. DM (10,63 Mio. ECU) an die LSW leistet.

Die Bundesregierung hat die vorstehend beschriebenen Finanzierungsvorhaben der Kommission notifiziert. Am 4. April 1995 entschied die Kommission, daß die Maßnahmen eine staatliche Beihilfe darstellen und infol-

gedessen nicht gewährt werden dürfen. Die Verträge traten somit nicht in Kraft, da sie vorbehaltlich der Zustimmung der Kommission geschlossen worden waren.

Nach den Angaben der Bundesregierung hat der Freistaat Bayern der Neuen Maxhütte Stahlwerke GmbH folgende Darlehen gewährt:

Datum des Vertrages	Betrag (in DM)
25./29. März 1993	720 000
17./18. August 1993	6 400 000
20./29. Dezember 1993	4 500 000
28. Januar/3. Februar 1994	4 200 000
24./28. Februar 1994	12 800 000
31. März/7. April 1994	7 000 000
5./9. Mai 1994	3 100 000
31. Mai/6. Juni 1994	5 000 000
Juli 1994	2 300 000
August 1994	3 875 000
Insgesamt	49 895 000

Die Darlehen wurden mit einer Laufzeit von zehn Jahren zu einem Zinssatz von 7,5 % p. a. gewährt und sollten nur dann, in jährlichen Tilgungsraten, zurückgezahlt werden, wenn die NMH im Jahr zuvor Gewinne erzielt hat.

Begleitend zu den ersten drei Darlehen der vorstehenden Aufstellung haben auch andere NMH- und RNM-Gesellschafter Darlehen zu gleichen Konditionen gewährt. Im ersten Fall handelt es sich um ein Darlehen von 176 000 DM der seinerzeit mit 11 % an der NMH beteiligten LSW und ein Darlehen von 54 000 DM des Unternehmens Kühnlein, der 15 % der RNM-Anteile hält. Das zweite Darlehen wurde flankiert von einem Darlehen über 1,5 Mio. DM der LSW, die zu diesem Zeitpunkt formell zwar noch immer 11 % der Anteile an der NMH hielt, am 14. Juni 1993 aber bereits mit Thyssen und Krupp die Übernahme weiterer 22 % vereinbart hatte, und von einem Darlehen von 270 000 DM des Unternehmers Kühnlein. Im dritten Fall gewährte die Annahütte, die zum fraglichen Zeitpunkt zwar noch nicht formell Gesellschafterin war, im März 1993 vertraglich aber bereits mit der Klöckner Stahl GmbH (nunmehr Stahlwerk Bremen GmbH) die Übernahme deren Anteils von 11 % vereinbart hatte, ein begleitendes Darlehen in Höhe von 1,1 Mio. DM. Die übrigen Gesellschafter der NMH haben sich seit Februar 1993 nicht mehr an der Finanzierung des Unternehmens durch Gesellschafterdarlehen beteiligt. Die verbleibenden sieben Darlehen des Freistaats Bayern wurden ohne begleitende Darlehen der anderen Gesellschafter des Unternehmens gewährt.

## III

Die Bundesregierung hat zur Entscheidung der Kommission, das Verfahren zu eröffnen, und zu den Kommentaren der anderen Mitgliedstaaten und sonstigen Beteiligten Stellung genommen. Sie vertritt die Auffassung, daß die fraglichen Darlehen nur in Verbindung mit dem Privatisierungs- und Umstrukturierungsplan zu sehen und nicht als staatliche Beihilfe einzustufen sind.

Nach Darstellung der Bundesregierung beschloß der Freistaat Bayern im Jahr 1992, sich von seiner Beteiligung an der NMH zu trennen und eine industrielle Lösung für die Zukunft des Unternehmens zu suchen. Die bayerische Staatsregierung führte schwierige Verhandlungen mit mehreren möglichen industriellen Partnern, die sich über das ganze Jahr 1993 und bis März 1994 hinzogen. Im Mai 1994 wurden die zur Finanzierung des Aicher-Plans vorgesehenen Maßnahmen der Kommission mitgeteilt. Ohne die Zuführung liquider Mittel von seiten der Gesellschafter hätte die mit Verlust wirtschaftende NMH diese Periode nicht überleben können. Der Freistaat habe daher die fraglichen Darlehen gewährt, um die geplante Veräußerung seiner Anteile abzusichern. Da der Freistaat Bayern mit 45 % der Hauptgesellschafter der NMH sei, entspreche die Finanzierung des Unternehmens dem normalen Verhalten eines solventen Gesellschafters in einer sozialen Marktwirtschaft. Dies gelte auch dann, wenn die übrigen Gesellschafter, die die Anteilsmehrheit halten, nicht bereit sind, sich an der Finanzierung zu beteiligen.

Die Bundesregierung bezieht sich auf ihre Stellungnahmen, die sie im Laufe des Verfahrens in bezug auf die beabsichtigten Maßnahmen zur Finanzierung des Privatisierungs- und Umstrukturierungsplans abgegeben hat und in denen sie Beispiele anführt, die sie als geeignet betrachtet, ihre Auffassung, daß private Kapitalgeber sich ähnlich verhalten hätten, zu unterstützen. Sie verweist dabei insbesondere auf das Beispiel der privaten Schörg-huber-Gruppe im Fall Heilit & Woerner Bau AG<sup>(1)</sup>.

Das Verhalten der anderen Gesellschafter der NMH zwischen März 1993 und August 1994 sollte nach Ansicht der Bundesregierung nicht als Maßstab für das normale marktwirtschaftliche Verhalten von Investoren herangezogen werden.

Die Unternehmen Thyssen, Krupp und Klöckner beschlossen im März 1992, sich aus der Beteiligung an der NMH zurückzuziehen, nachdem sie jeweils ein letztes Gesellschafterdarlehen in Höhe von 1,1 Mio. DM (0,58 Mio. ECU) gewährt hatten. Danach sei von ihnen nicht mehr zu erwarten gewesen, sich weiterhin an der Finanzierung der verlustbringenden Geschäfte der NMH zu beteiligen.

Die Gesellschafter Kühnlein und Aicher beendeten der Bundesregierung zufolge ihre Teilnahme an der Finanzie-

rung der NMH im August bzw. Dezember 1993 wegen der Ungewißheit in bezug auf die Durchführung ihrer Pläne für die Zukunft des Unternehmens, wohingegen Mannesmann nur an RNM interessiert und nicht bereit gewesen sei, sich an der Finanzierung der NMH zu beteiligen.

Die Bundesregierung vertritt daher die Auffassung, daß die Zuwendungen des Freistaates Bayern als Hauptgesellschafter der NMH dem normalen Verhalten eines privaten Kapitalgebers entsprechen, der über ausreichend finanzielle Mittel verfügt, um dem betreffenden Unternehmen die Fortführung des Betriebes zu ermöglichen.

Die Bundesregierung legt überdies Wert darauf, daß bei der Beurteilung der Zuwendungen an die NMH dem geringen Marktanteil des Unternehmens auf den europäischen Stahlmärkten, nach ihren Angaben rund 0,2 %, Rechnung getragen wird.

## IV

Die Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH ist ein Unternehmen, das unter Artikel 80 EGKS-Vertrag fällt, da es Erzeugnisse produziert, die in der Anlage I zum EGKS-Vertrag aufgeführt sind, womit der EGKS-Vertrag und der Stahlbeihilfenkodex zur Anwendung gelangen.

Eine staatliche Beihilfe im Sinne von Artikel 4 Buchstabe c) EGKS-Vertrag ist jegliche Übertragung öffentlicher Mittel an staatliche oder private Stahlunternehmen in Form von Beteiligungen, Kapitalzuführungen oder ähnlichen Finanzierungsmaßnahmen, durch die nicht haftendes Kapital entsprechend der marktwirtschaftlich üblichen Anlagepraxis mit der Aussicht auf eine künftige Rendite oder sonstigen Rückfluß in das betreffende Unternehmen eingebracht wird<sup>(2)</sup>.

Die Darlehen in einer Gesamthöhe von 49,895 Mio. DM (26,53 Mio. ECU), die der Freistaat Bayern der NMH gewährt hat, stellen eine Übertragung öffentlicher Mittel an ein Stahlunternehmen dar. Es ist zu prüfen, ob diese Mittelübertragung als Einbringung von Risikokapital gemäß der normalen marktwirtschaftlichen Anlagepraxis, bei der die Aussicht auf eine künftige Rendite oder sonstige Rückflüsse besteht, angesehen werden kann.

Die Kommission hat bei der Beurteilung der Frage, ob eine bestimmte Bereitstellung öffentlicher Mittel der normalen marktwirtschaftlichen Praxis entspricht, stets das Verhalten privater Kapitalgeber zugrunde gelegt, die sich in genau derselben Lage wie der Staat befinden. Die privaten Gesellschafter des betreffenden Unternehmens würden bei der Beurteilung der Frage, ob eine Investition

<sup>(1)</sup> Siehe Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften, Rechts-sache C-40/85, Belgien./Kommission, Slg. 1986, S. 2321; Rechtssache C-303/88, Italien./Kommission, Slg. 1991, S. I-1433, I-1476; Entscheidung Nr. 3855/91/EGKS der Kom-mission vom 27. November 1991 (ABl. Nr. L 362 vom 31. 12. 1991, S. 57), Abschnitt II, fünfter Absatz; Mitteilung der Kom-mission an die Mitgliedstaaten über öffentliche Unternehmen (ABl. Nr. C 307 vom 13. 11. 1993, S. 3), Nummern 10 bis 21.

<sup>(2)</sup> Zur ausführlichen Beschreibung dieses Falls siehe die Ent-scheidung der Kommission vom 23. Dezember 1992; Bulletin EU 12-1992, Ziffer 1. 3. 78.

wirtschaftlich vernünftig ist, die besondere wirtschaftliche Lage des Unternehmens berücksichtigen. Ein privater Gesellschafter dürfte nicht bereit sein, einem in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befindlichen Unternehmen finanzielle Mittel zu überlassen, wenn die übrigen Gesellschafter nicht ebenfalls zu einem ihrem Gesellschaftsanteil entsprechenden Beitrag bereit sind.

Nach deutschem Recht sind Gesellschafterdarlehen, die unter Umständen gewährt oder nicht eingezogen wurden, in denen die finanzielle Lage eines Unternehmens entweder den Konkurs oder die Bereitstellung zusätzlichen haftenden Kapitals durch seine Gesellschafter erfordert, im Fall des Konkurses wie die Zuführung von Eigenkapital zu behandeln („eigenkapitalersetzende Darlehen“ gemäß §§ 32a und 32b des Gesetzes betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung, im folgenden „GmbHG“ genannt). Angesichts dieser Rechtslage sind Gesellschafterdarlehen, die gewährt werden, um die Zahlungsunfähigkeit und den anschließenden Konkurs eines Unternehmens abzuwenden, grundsätzlich mit der Zuführung von Eigenkapital gleichzusetzen. Das GmbH nimmt auf den allgemeinen Grundsatz, daß Gesellschafter nur dann weiteres haftendes Kapital bereitzustellen bereit sind, wenn auch die übrigen Gesellschafter entsprechend der Höhe ihres Gesellschaftsanteils neues Kapital zur Verfügung stellen, in seinem § 26 Absatz 2 Bezug. Ein Gesellschafter ist grundsätzlich nicht verpflichtet, einer GmbH über den gezeichneten Kapitalanteil hinaus Eigenkapital zuzuführen (§ 707 Bürgerliches Gesetzbuch), auch dann nicht, wenn diese andernfalls zahlungsunfähig wird.

Von März 1993 bis August 1994 hat der Freistaat Bayern, der 45 % der Gesellschaftsanteile an der NMH hält, 94,15 % der Liquidität aufgebracht, die die Gesellschafter insgesamt bereitgestellt haben, um den Betrieb des mit Verlust wirtschaftenden Unternehmens aufrechtzuerhalten. Lediglich von März 1993 bis Dezember 1993 haben ein anderer Gesellschafter (LSW), ein Gesellschafter der NMH-Tochter RNM (Kühnlein) und Annahütte Darlehen zu gleichen Konditionen gewährt wie der Freistaat Bayern. Der Unternehmer Kühnlein, der 15 % der RNM-Anteile hält, beteiligte sich mit 5,7 und 3,3 % an der Ende März 1993 bzw. im August 1993 bereitgestellten Gesamtdarlehenssumme. Die zur Aicher Gruppe gehörenden LSW und Annahütte trugen zu 18,5 und 18,4 % zu den im März bzw. August 1993 sowie zu 19,6 % zu den im Dezember 1993 gewährten Gesellschafterdarlehen bei. Zu dieser Zeit hielten die LSW formell lediglich 11 % der Unternehmensanteile, und die Annahütte hielt formell noch keine Anteile, da die bayerische Staatsregierung erst am 21. März 1994 der Übertragung der Anteile von Klöckner, Thyssen und Krupp zustimmte.

Sowohl der Unternehmer Kühnlein als auch die Aicher Gruppe verhandelten zu der Zeit, als sie die genannte Darlehen gewährten, über Pläne zur Übernahme der Anteilsmehrheit an der NMH. Beide legten Pläne vor, die vorsahen, daß der Freistaat Bayern u. a. für die Deckung aufgelaufener Verluste des Unternehmens zwischen 200 und 280 Mio. DM an Finanzhilfen hätte aufbringen müssen. In dem der Kommission notifizierten Plan der

Aicher Gruppe war ein Ausgleich in Höhe von rund 80 % für die seit Gründung der NMH aufgelaufenen Verluste vorgesehen. Der Freistaat Bayern hätte dabei auf seine aus Gesellschafterdarlehen stammenden Forderungen vollständig verzichtet und zusätzliche Mittel zugeführt, die es dem Unternehmen u. a. erlaubt hätten, die Darlehen anderer Gesellschafter zu tilgen. Die bayerische Staatsregierung hat bei den Verhandlungen deutlich gemacht, daß sie die Rückzahlung ihrer Gesellschafterdarlehen nicht erwarten würde, um das Überleben des Unternehmens zu sichern. Kühnlein und Aicher hatten demnach triftige Gründe, sich an der Gewährung der ersten drei Darlehen zwischen März und August bzw. Dezember 1993 zu beteiligen. Beide hofften, die Anteilsmehrheit an der NMH zu erlangen, nachdem die Darlehen praktisch durch den Freistaat Bayern bei der Veräußerung seiner Unternehmensanteile getilgt worden wären.

Die Aicher Gruppe hat über die LSW und die Annahütte rund 20 % aller im März, August und Dezember 1993 gewährten Darlehen getragen. Die Entscheidung für die Mitfinanzierung der NMH durch die LSW und die Annahütte hing nicht mit deren tatsächlichen oder in Aussicht genommenen Anteilen an dem Unternehmen zusammen, sondern spiegelte die Erwartung der Aicher Gruppe wider, daß die vor der Privatisierung aufgelaufenen Verbindlichkeiten der NMH zu 80 % vom Freistaat übernommen werden, welche zu der Berechnung der erwarteten Verlustabdeckung im Rahmen des Privatisierungs- und Umstrukturierungsplans, wie oben dargestellt, führte. Dieser Prozentsatz wurde auch herangezogen, um den vorgeschlagenen Verlustausgleich für die NMH zu erklären, den die Kommission in ihrer Entscheidung vom 4. April 1995 abgelehnt hat. Die LSW hielt an der NMH zu dem Zeitpunkt, als die ersten beiden Darlehen gewährt wurden (im März und August 1993), formell lediglich einen Gesellschaftsanteil von 11 %. Zum Zeitpunkt der Gewährung des zweiten Darlehens hatte LSW bereits mit Krupp und Thyssen vereinbart, weitere 22 % zu übernehmen. Die einzige Verbindung der Annahütte, die bei der Gewährung des dritten Darlehens im Dezember 1993 nicht Gesellschafterin der NMH war, zu dem Unternehmen bestand darin, daß sie mit Klöckner die Übernahme eines Gesellschaftsanteils von 11 % vereinbart hatte. Hauptbeweggründe für das Verhalten der Aicher Gruppe waren daher offensichtlich die Erwartung, den eigenen Plan zum Erwerb der Anteilsmehrheit an der NMH umsetzen zu können, und die Absicht, bei den Verhandlungen mit dem Freistaat Bayern die Bereitschaft zu signalisieren, der NMH entsprechend dem prozentualen Verhältnis des vom Freistaat zu leistenden Verlustausgleichs Kapital zur Verfügung zu stellen. Die Aicher Gruppe beendete Anfang 1994, unmittelbar vor der endgültigen Entscheidung der bayerischen Staatsregierung für den Aicher Plan, ihre Teilnahme der Finanzierung der NMH und nahm die Bereitstellung finanzieller Mittel auch nicht wieder auf, nachdem sie als künftiger Mehrheitsgesellschafter des Unternehmens ausersehen worden war. Sie verließ sich dabei auf die Bereitschaft des Freistaates, den Betrieb der NMH so lange aufrechtzuerhalten, bis die Kommission der Zuführung weiterer öffentlicher Mittel durch die bayerische Staatsregierung zugestimmt hat.

Der Unternehmer Kühnlein stellte die Mitfinanzierung der NMH ein, als endgültig deutlich wurde, daß sein Plan nicht zur Ausführung gelangen würde.

Es ist daher festzustellen, daß das Verhalten des Unternehmers Kühnlein und der zur Aicher Gruppe gehörenden Unternehmen nicht originär durch die Gesellschafterstellung in der NMH motiviert war, sondern vielmehr durch die Verhandlungen mit dem Freistaat Bayern über die subventionierte Übernahme der Anteilsmehrheit. Ihr Verhalten kann daher nicht als Maßstab für das marktwirtschaftlich übliche Verhalten eines privaten Kapitalgebers bei der Beurteilung des Verhaltens des Staates bei der Finanzierung der NMH zwischen März und Dezember 1993 herangezogen werden.

Die ehemaligen privaten Gesellschafter Krupp, Klöckner und Thyssen beschlossen im März 1992, ihre Beteiligung an der NMH zu beenden, keine weiteren Mittel bereitzustellen und ihre Anteile zu veräußern. Sie waren nicht bereit, über die bereits vereinbarten Mittel hinaus weiteres Kapital zuzuschießen. Dies war das normale Verhalten von Unternehmen, die sich aus einer verlustbringenden Beteiligung mit möglichst geringen wirtschaftlichen Nachteilen zurückziehen möchten.

Die Mannesmann Röhrenwerke AG, weitherhin Gesellschafter der NMH, war zu einem finanziellen Beitrag zur Umstrukturierung des Unternehmens nicht bereit. Das Motiv, die industrielle Führerschaft bei RNM beizubehalten, kann zwar eine Erklärung dafür sein, daß sie sich anders als Krupp, Thyssen und Klöckner verhalten hat, beweist aber nicht, daß das Verhalten der öffentlichen Hand dem eines marktwirtschaftlich handelnden Kapitalgebers entspricht. Wären die Gesellschafterdarlehen für die NMH wirtschaftlich sinnvoll und rentabel gewesen, hätte das Privatunternehmen Mannesmann sie gewährt.

Die übrigen Gesellschafter der NMH, private Stahlunternehmen, haben sich seit März 1992 nicht mehr an der Finanzierung des Unternehmens beteiligt. Lediglich der Unternehmer Kühnlein und die Aicher Gruppe, die um den subventionierten Erwerb einer Anteilsmehrheit an der NMH konkurrieren, haben jeweils zwischen März 1993 und August 1994 kleinere Darlehensbeträge gewährt.

Es ist danach festzustellen, daß der Freistaat Bayern zu keinem Zeitpunkt Rückzahlungen aus den Darlehen von insgesamt 49,895 Mio. DM (26,53 Mio. ECU) erwarten konnte. Hätte die NMH Konkurs angemeldet, wären die Darlehen wie Eigenkapital behandelt worden, so daß der Freistaat erst dann eine Rückzahlung bekommen hätte, wenn alle übrigen Gläubiger befriedigt wurden, was höchst unwahrscheinlich war. Davon abgesehen war der Freistaat Bayern auch immer willens, auf die Forderungen aus diesen Darlehen zu verzichten, um den Verkauf seiner

Anteile an der NMH zu ermöglichen und in der strukturschwachen Region Oberpfalz Arbeitsplätze zu erhalten.

Die Bundesregierung ist der Auffassung, daß die der NMH vom Freistaat Bayern gewährten Darlehen dazu dienen sollten, die Entwicklung und Umsetzung eines Privatisierungs- und Umstrukturierungskonzepts zu ermöglichen, das letztlich eine selbsttragende, wirtschaftlich lebensfähige Zukunft des Unternehmens ermöglichen würde. Diese Finanzierung wurde als normales Verhalten eines solventen Gesellschafters betrachtet, der sich in einer sozialen Marktwirtschaft unter dem Gesichtspunkt einer unternehmerisch wie sozial verantwortlichen Überführung des Unternehmens in ausschließlich private Verantwortung verhält.

Die Kommission hat diese Aspekte insbesondere im Hinblick auf die Urteile des Gerichtshofes der Europäischen Gemeinschaften in den Rechtssachen C-303/88 (zuvor zitiert) und C-305/89<sup>(1)</sup> erwogen. Der Gerichtshof hat in diesen Urteilen unter anderem betont, daß Kapitalzuführungen eines öffentlichen Kapitalgebers, bei denen von jeder Aussicht auf eine, selbst langfristige, Rentabilität abgesehen wird, als Beihilfen anzusehen sind. Auch im Hinblick auf die anderen, in den Entscheidungen des Gerichtshofes der Europäischen Gemeinschaften in den Rechtssachen C-303/88 und C-305/89 angesprochenen Aspekte denkbaren Verhaltens privater Investoren ist die Zuführung von Kapital durch den Freistaat Bayern nicht mit dem Verhalten eines normalen Investors vereinbar. Es bestand keine Aussicht auf irgendeinen sich aus den Kapitalzuführungen ergebenden, auch nur indirekten oder immateriellen, wirtschaftlichen Vorteil. Die Umstände des vorliegenden Fall zeigen deutlich, daß niemals eine Aussicht auf Profitabilität, sei es kurz- oder langfristig, für die Finanzierungen durch den Freistaat Bayern bestand. Die Darlehen sollten die Betriebsverluste abdecken, um die Zahlungsunfähigkeit und damit den Konkurs während der Vorbereitung der beihilfengestützten Privatisierung zu vermeiden. Es wurde weder als möglich angesehen noch wurde beabsichtigt, die zur Aufrechterhaltung des Betriebes der NMH notwendigen Finanzbeiträge aus der Zeit von März 1993 bis August 1994 zurückzufordern.

Im Anwendungsbereich des EG-Vertrags beurteilt die Kommission derartige Beiträge zur Aufrechterhaltung des Betriebs eines Unternehmens während des Entwurfs und der Verhandlung eines Umstrukturierungsplans anhand der „Leitlinien für die Beurteilung von staatlichen Beihilfen zur Rettung und Umstrukturierung von Unternehmen in Schwierigkeiten“<sup>(2)</sup>. Diese Leitlinien sind allerdings nicht auf Unternehmen anwendbar, die unter den Artikel 80 des EGKS-Vertrags fallen, weil Rettungs-

<sup>(1)</sup> Siehe Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften, Italien./Kommission, Slg. 1991, S. I-1603 („Alfa Romeo“).

<sup>(2)</sup> ABl. Nr. C 368 vom 31. 12. 1994, S. 12.

und Umstrukturierungsbeihilfen nach dem Stahlbeihilfenkodex nicht als mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar angesehen werden können.

Das Verhalten des Freistaates Bayern bei der Vergabe der fraglichen Darlehen entspricht somit nicht dem normalen marktwirtschaftlichen Vorgehen eines privaten Kapitalgebers. Die von der Bundesregierung angeführten Beispiele beweisen auch nicht das Gegenteil. Die Kommission hat in ihrer Entscheidung vom 4. April 1995 ausführlich dargelegt, daß die Beispiele nicht geeignet sind, den Beweis zu erbringen, daß ein privater Anleger auch ohne angemessene Aussichten auf wirtschaftliche Vorteile bereit wäre, Kapital zur Verfügung zu stellen. In diesem Sinne hat sich auch der Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften in der genannten Rechtssache C-303/88 geäußert: „Wenn Kapitalzuschüsse eines öffentlichen Kapitalgebers jedoch selbst langfristig von jeder Aussicht auf Rentabilität absehen, sind sie als Beihilfen [...] anzusehen.“

Auch das Beispiel der privaten bayerischen Schörghuber Gruppe, die ihre Anteile an der Heilit & Woerner Bau AG nach einem abschließenden Verlustausgleich an die Walter Bau AG übertragen hat, ist kein Beleg dafür, daß private Kapitalgeber bereit wären, ein defizitäres Unternehmen am Leben zu erhalten, nur um angeblichen gemeinnützigen Verpflichtungen in einer sozialen Marktwirtschaft nachzukommen. Zwar trifft es zu, daß private Unternehmen genauso wie Privatpersonen hin und wieder Mittel für wohltätige oder der Allgemeinheit dienende Zwecke bereitstellen, doch unterscheidet sich dieses Verhalten grundlegend von dem marktwirtschaftlich orientierten privaten Kapitalgeber, weshalb es nicht als Maßstab für den Vergleich des Verhaltens der öffentlichen Hand mit dem typischen Verhalten von Investoren in einer Marktwirtschaft herangezogen werden kann.

Dem Verhalten des Freistaates Bayern im vorliegenden Fall mag durchaus der Wunsch der Staatsregierung zugrunde liegen, soziale Probleme in einer strukturschwachen Region zu vermeiden, von der Öffentlichkeit nicht für den Konkurs eines Unternehmens verantwortlich gemacht zu werden und einem in Schwierigkeiten geratenen Unternehmen zu helfen, seine Wirtschaftlichkeit wiederzuerlangen. Derartige Beweggründe sind typisch für die Gewährung von Beihilfen. Sie sind hingegen kein Beweis dafür, daß eine derart motivierte finanzielle Unterstützung keine staatliche Beihilfe im Sinne von Artikel 4 Buchstabe c) EGKS-Vertrag und Artikel 1 des Stahlbeihilfenkodex darstellt.

Es muß daher der Schluß gezogen werden, daß die Gesellschafterdarlehen in Höhe von insgesamt 49,895 Mio. DM (26,53 Mio. ECU), die der Freistaat Bayern der NMH zwischen März 1993 und August 1994 gewährt hat, eine staatliche Beihilfe darstellen. Das Beihilfelement dieser Darlehen ist nicht in einer Vorzugsbehandlung bei

den Zinsen zu sehen, sondern in der bereitgestellten Darlehensvaluta selbst.

Die Darlehen sind mit der Zuführung von Eigenkapital zu vergleichen, da der Freistaat Bayern als Darlehensgeber eine, jährliche, Rückzahlung seines Kapitals nur bekommen hätte, wenn das Unternehmen im Jahr zuvor Gewinne erwirtschaftet hat. Dies ist die normale Folge einer Zuführung von Eigenkapital. Der Freistaat Bayern hatte niemals eine vernünftige Aussicht auf Tilgung der eigenkapitalersetzenden Darlehen. Daher ist die Darlehensvaluta selbst als Einbringung von Eigenkapital durch den Gesellschafter einer in Schwierigkeiten befindlichen GmbH anzusehen.

Nach Artikel 4 Buchstabe c) EGKS-Vertrag sind staatliche Beihilfen an Stahlunternehmen untersagt. Der gemäß Artikel 95 EGKS-Vertrag mit einstimmiger Zustimmung des Rates beschlossene Stahlbeihilfenkodex sieht vor, daß bestimmte Arten von Beihilfen als mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar angesehen werden können. Hierzu zählen u. a. Beihilfen für Forschung und Entwicklung (Artikel 2), Umweltschutz (Artikel 3) und Stilllegungen (Artikel 4) sowie Beihilfen nach allgemeinen Regionalbeihilferegulungen für Investitionen in bestimmten Gebieten der Gemeinschaft (Artikel 5). Die an die NMH gewährten Beihilfen fallen nicht unter eine dieser Kategorien. Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfen können nach den Vorschriften des Stahlbeihilfenkodex nicht als mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar angesehen werden.

V

Die Kommission folgert daher, daß die Zuwendungen in Höhe von 49,895 Mio. DM (26,53 Mio. ECU), die der Freistaat Bayern von März 1993 bis August 1994 dem EGKS-Stahlunternehmen Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH in Form von Darlehen gewährt hat, eine staatliche Beihilfe darstellen, die nicht mit dem EGKS-Vertrag und dem Stahlbeihilfenkodex vereinbar ist.

Jede unrechtmäßig gewährte Beihilfe ist grundsätzlich von dem begünstigten Unternehmen zurückzufordern. Die Rückzahlung erfolgt gemäß den Verfahren und Bestimmungen des deutschen Rechts einschließlich Zinsen ab dem Zeitpunkt der Gewährung und in Höhe des bei der Überprüfung von Regionalbeihilferegulungen zugrunde gelegten Zinssatzes.

Der geringe Marktanteil der NMH am europäischen Markt für Stahlerzeugnisse ist für die Rückzahlung unrechtmäßig gewährter Beihilfen unerheblich. Jede von der Kommission nicht gemäß dem EGKS-Vertrag oder dem Stahlbeihilfenkodex gewährte staatliche Beihilfe für EGKS-Stahlunternehmen ist ungeachtet des Umstands, daß die Beihilfe aufgrund der Größe des betreffenden

Unternehmens den Wettbewerb verhältnismäßig geringfügig verfälschen würde, unzulässig.

Es gibt keine rechtliche Grundlage, um die Anordnung der Rückforderung unrechtmäßig gewährter Beihilfen, die ohne die vorherige Entscheidung der Kommission über die Vereinbarkeit der Beihilfe mit dem Gemeinsamen Markt gewährt wurden, auszusetzen. Der EGKS-Vertrag und der Stahlbeihilfenkodex gelten unterschiedslos für alle europäischen EGKS-Stahlunternehmen. Kein Unternehmen soll aus der Bereitschaft des Staates, ihm entgegen seiner Verpflichtungen gemäß Artikel 6 Absatz 2 des Stahlbeihilfenkodex öffentliche Mittel zuzuführen, Nutzen ziehen können.

Es gibt keinen Grund, die Verfügung zur Rückforderung der unrechtmäßig gewährten Beihilfe im vorliegenden Fall so lange auszusetzen, bis der Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften und das Gericht erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften in den Rechtssachen C-158/95 und T-129/95 zu einer Entscheidung gelangt sind. Klagen gegen die Entscheidung der Kommission, daß bestimmte Vorhaben zur Finanzierung eines Stahlunternehmens Beihilfen darstellen und daher nicht gewährt werden dürfen, haben keine aufschiebende Wirkung. Das Unternehmen, das durch solche Maßnahmen begünstigt werden soll, darf keine staatliche Beihilfe erhalten, die es ihm erlaubt, seinen Betrieb bis zur endgültigen Entscheidung der Gerichte fortzusetzen. Die Tatsache, daß die Kommission und ein Mitgliedstaat in der Frage, ob eine geplante Finanzierungsmaßnahme eine staatliche Beihilfe darstellt, unterschiedlicher Meinung sind, bedeutet nicht, daß das fragliche Unternehmen mit Betriebsbeihilfen gefördert werden kann, die in allen anderen Fällen für Unternehmen im EGKS-Stahlsektor untersagt sind —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

*Artikel 1*

Die Mittel in Höhe von 49,895 Mio. DM, die der Freistaat Bayern dem Stahlunternehmen Neue Maxhütte Stahl-

werke GmbH, Sulzbach-Rosenberg, in zehn Tranchen zwischen März 1993 und August 1994 in Form von Darlehen gewährt hat, stellen eine staatliche Beihilfe dar, die mit dem Gemeinsamen Markt nicht vereinbar und nach dem EGKS-Vertrag und der Entscheidung Nr. 3855/91/EGKS unzulässig ist.

*Artikel 2*

Deutschland muß die Beihilfen von dem begünstigten Unternehmen zurückfordern. Die Rückzahlung erfolgt gemäß den Verfahren und Bestimmungen des deutschen Rechts einschließlich Zinsen ab dem Zeitpunkt der Beihilfegewährung und in Höhe des bei der Überprüfung von Regionalbeihilferegulungen zugrunde gelegten Zinssatzes.

*Artikel 3*

Deutschland teilt der Kommission innerhalb von zwei Monaten nach Bekanntgabe dieser Entscheidung mit, welche Maßnahmen getroffen wurden, um dieser Entscheidung nachzukommen.

*Artikel 4*

Diese Entscheidung ist an die Bundesrepublik Deutschland gerichtet.

Brüssel, den 18. Oktober 1995

*Für die Kommission*

Karel VAN MIERT

*Mitglied der Kommission*

## ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 31. Oktober 1995

**mit der der deutschen Regierung auferlegt wird, alle Unterlagen, Informationen und Daten über die Neuinvestitionsvorhaben der Volkswagen-Gruppe in den neuen Bundesländern und über die zu gewährenden Beihilfen zu übermitteln**

(C 62/91 ex NN 75, 77, 78 und 79/91)

(Nur der deutsche Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(96/179/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN  
GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft, insbesondere auf die Artikel 5, 92 und 93,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum, insbesondere auf die Artikel 61 und 62,

in Erwägung nachstehender Gründe:

- (1) Die Kommission hat am 18. Dezember 1991 beschlossen, im Zusammenhang mit den verschiedenen staatlichen Beihilfenvorhaben zugunsten der VW-Gruppe in Thüringen und Sachsen das Verfahren nach Artikel 93 Absatz 2 EG-Vertrag zu eröffnen<sup>(1)</sup>. Mit Schreiben vom 29. Januar 1992 erklärte sich Deutschland bereit, bis zum Abschluß des Verfahrens nach Artikel 93 Absatz 2 EG-Vertrag weitere Beihilfezahlungen einzustellen.

Nach den der Kommission vorliegenden Angaben beläuft sich der Gesamtbetrag der VW im Oktober und Dezember 1991 angeblich als Zuwendungen zu den Vorhaben Mosel II und Chemnitz II vorschriftswidrig gezahlten Beihilfen auf 360,8 Mio. DM (191,2 Mio. ECU). Außerdem wurde VW Sachsen eine Körperschaftsteuerrückzahlung in Höhe von 11,4 Mio. DM (6,1 Mio. ECU) und eine Sonderabschreibung für seine Investitionen im Jahr 1991 über einen noch festzustellenden Betrag gewährt.

- (2) Am 27. Juli 1994 traf die Kommission innerhalb dieses Verfahrens eine abschließende Entscheidung über die Umstrukturierungsbeihilfen an die Sächsische Automobilbau GmbH (SAB) für deren Kraftfahrzeug- und Motorenwerk in Mosel (Mosel I) und Chemnitz (Chemnitz I) und das Zylinderkopfwerk in Eisenach.

Zu diesem Zeitpunkt etwa unterrichtete Deutschland die Kommission davon, daß die VW-Gruppe ihre Pläne für ihre Neuinvestitionsvorhaben in Mosel und Chemnitz (Mosel II und Chemnitz II)

Ende 1994 abgeschlossen haben werde, so daß ihr dann die einschlägigen Angaben zu diesen Vorhaben übermittelt würden, damit sie die geplante Regionalbeihilfe beurteilen könne. Vor der abschließenden Entscheidung über die Umstrukturierungsbeihilfe im Jahr 1994 legte VW der Kommission die geänderten Pläne in einer vorläufigen Fassung vor. Das Anlagenschema sollte geändert und die Investition erst Ende 1994 in Angriff genommen werden. Außerdem waren die Beihilfeverträge revidiert worden, so daß sich die Zuwendungen an Mosel II auf 646,98 Mio. DM und an das Werk Chemnitz II auf 167,3 Mio. DM verringerten. Die Körperschaftsteuerrückzahlungen würden auf 106,8 Mio. DM für Mosel II und 31,9 Mio. DM für Chemnitz II gesenkt. Dies ist darauf zurückzuführen, daß die förderbaren Investitionen in Mosel II auf 2 812,9 Mio. DM und in Chemnitz auf 758,8 Mio. DM reduziert wurden, während die Zahl der geplanten Arbeitsplätze in Mosel II auf 2 843 und in Chemnitz auf 786 herabgesetzt wurde.

- (3) Deutschland unterrichtete Ende 1994 wie auch in den folgenden Monaten die Kommission darüber, daß die Investitionspläne von VW noch nicht fertiggestellt seien.

- (4) Mit Schreiben vom 12. April 1995 forderte die Kommission Deutschland auf, die Pläne von VW für die neuen Anlagen vorzulegen. Dieses Schreiben blieb unbeantwortet.

- (5) Mit Schreiben vom 4. August 1995 bat die Kommission dringend um die notwendigen Angaben und kündigte eine einstweilige Anordnungsmaßnahme und gegebenenfalls eine abschließende Entscheidung auf der Grundlage der vorliegenden Angaben für den Fall an, daß Deutschland der Aufforderung nicht nachkommt. In Beantwortung dieses Schreibens teilte die deutsche Regierung der Kommission mit Schreiben vom 22. August 1995 mit, daß die Investitionspläne von VW immer noch nicht endgültig abgeschlossen seien. Weiterhin erklärte sie, daß nach deutschem Recht eine Beihilferückzahlung notwendig würde, falls VW seine Investitions- und Beschäftigungspläne nicht vollständig durchführe.

<sup>(1)</sup> ABl. Nr. C 68 vom 17. 3. 1992, S. 14.

(6) Unter diesen Voraussetzungen stellt die Kommission fest, daß Deutschland nicht die notwendigen Angaben vorgelegt hat, damit die Kommission die Vereinbarkeit der staatlichen Beihilfe an die VW-Gruppe für deren Vorhaben Mosel II und Chemnitz II mit Artikel 92 EG-Vertrag beurteilen kann. Von dieser Beihilfe wurden bereits Zuwendungen in Höhe von 360,8 Mio. DM (191,2 Mio. ECU), Körperschaftsteuererstattungen in Höhe von 11,4 Mio. DM (6,1 Mio. ECU) mit Sonderabschreibungen für die Investitionen im Jahr 1991, deren Höhe noch zu ermitteln ist, gewährt. Die Tatsache, daß die Beihilfe nach deutschem Recht ganz oder teilweise zurückzahlen wäre, falls VW seine Investitions- und Beschäftigungspläne nicht vollständig durchführe, ist für die Beurteilung der Vereinbarkeit der Beihilfen unerheblich.

(7) Aufgrund dessen und im Hinblick auf das Urteil des Gerichtshofs vom 14. Februar 1990 in der Rechtssache C-301/87 (Boussac), das mit Urteil vom 13. April 1994 in den verbundenen Rechtssachen C-324/90 und C-342/90 (Pleuger)<sup>(1)</sup>, wo ein Verstoß gegen Artikel 93 Absatz 3 EG-Vertrag vorlag, bestätigt wurde, ist die Kommission befugt, durch Entscheidung dem betreffenden Mitgliedstaat, in diesem Fall Deutschland, aufzugeben, die Beihilfezahlungen vorläufig einzustellen und der Kommission alle notwendigen Unterlagen, Informationen und Einzelheiten vorzulegen, damit sie prüfen kann, ob die Beihilfemaßnahmen mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar sind. Die Kommission nimmt zur Kenntnis, daß Deutschland als Reaktion auf die Verfahrenseröffnung mit Schreiben vom 29. Januar 1992 bestätigt hat, daß es die Beihilfezahlungen aussetzen werde.

Sollte Deutschland dieser Entscheidung nicht nachkommen und innerhalb einer Frist von sechs Wochen nicht alle für die Beurteilung der Vereinbarkeit der genannten Beihilfen erforderlichen Angaben vorlegen, könnte die Kommission gemäß ständiger Rechtsprechung außerdem eine abschließende Entscheidung auf der Grundlage der derzeit verfügbaren Angaben erlassen. Diese Entscheidung könnte die Aufforderung zur Rückzahlung der Beihilfe enthalten, einschließlich der Zinsen auf den dem betreffenden Unternehmen gezahlten Betrag, ab dem Tag der Zahlung, und zwar in einer Höhe, die dem Tageswert des Bezugszinssatzes

entspricht, der für die Berechnung des Nettosubventionäquivalents der verschiedenen Beihilfearten in diesem Mitgliedstaat herangezogen wurde. Eine solche Maßnahme wäre notwendig, um die Ausgangslage wiederherzustellen<sup>(2)</sup>, indem sämtliche finanziellen Vorteile aufgehoben werden, die dem Unternehmen ab dem Zeitpunkt der unrechtmäßigen Gewährung zuteil wurden —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

#### *Artikel 1*

Deutschland übermittelt innerhalb von sechs Wochen nach Bekanntgabe dieser Entscheidung alle geeigneten Informationen, Unterlagen und Daten, damit die Kommission die Vereinbarkeit der Beihilfen an die Volkswagen-Gruppe für deren Investitionen in die Werke Mosel II und Chemnitz II in den neuen Bundesländern mit Artikel 92 des EG-Vertrags beurteilen kann. Dabei handelt es sich insbesondere um eine genaue Aufstellung der bereits in Mosel II und Chemnitz II getätigten Investitionen, die ausführlichen geänderten Investitions-, Kapazitäts- und Produktionspläne für beide Werke sowie alle notwendigen Informationen über die VW in den neuen Ländern durch diese Vorhaben entstehenden Nachteile.

Außerdem sind alle derzeitigen Beihilfepläne und eine genaue Bezifferung aller bisher in Verbindung mit diesen Vorhaben gezahlten Beihilfen beizufügen. Darüber hinaus können alle weiteren Auskünfte erteilt werden, die Deutschland zu der Beurteilung dieses Falles für zweckdienlich erachtet.

#### *Artikel 2*

Diese Entscheidung ist an die Bundesrepublik Deutschland gerichtet.

Brüssel, den 31. Oktober 1995

*Für die Kommission*

Karel VAN MIERT

*Mitglied der Kommission*

<sup>(1)</sup> Slg. 1994, S. I-1205.

<sup>(2)</sup> Rechtssache C-142/87, Urteil des Gerichtshofs vom 21. März 1990, Slg. 1990, S. I-959.